
**UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA ORIENTAL
DEL URUGUAY**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE
ADMINISTRACIÓN**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN MONOGRÁFICO
PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO:
CONTADOR PÚBLICO
PLAN 1990**

**PYMES EN URUGUAY Y NUEVA NORMA INTERNACIONAL
DE INFORMACIÓN FINANCIERA PARA PYMES -
COMPARACIÓN DE LAS NORMAS CONTABLES APLICABLES A LOS
INSTRUMENTOS FINANCIEROS SEGÚN LA NORMA INTERNACIONAL
DE INFORMACIÓN FINANCIERA PARA PYMES CON LAS
ESTABLECIDAS EN LA NORMA INTERNACIONAL DE INFORMACIÓN
FINANCIERA N° 7 Y LA NORMA INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD
N° 39**

AUTORES:

**ANDREA CECILIA FONTAN SAN MARTIN
MARIA EMILIA LARRIERA TRAVERSO**

**TUTOR: CR. LEONARDO ARCIERI
COORDINADOR: CR. ALFREDO PIGNATTA**

**NOVIEMBRE 2011
MONTEVIDEO URUGUAY**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRACION

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

Autor
.....

Tutor
.....

Carrera
.....

Cátedra
.....

Puntaje
.....

Tribunal

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

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

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

FECHA.....

AGRADECIMIENTOS:

Agradecemos a nuestros familiares y amigos por acompañarnos a lo largo de este proceso. Aquellos que de alguna manera estuvieron presentes desde el inicio hasta ésta última etapa.

En particular queremos agradecerle a la Universidad de la República por la oportunidad que nos ha dado de poder realizar una carrera universitaria.

ABSTRACT

Es de notorio conocimiento que en el mundo actual las entidades clasificadas como PYMES revisten un singular grado de desarrollo, no solo en cantidad, sino también en impacto en unidades económicas en los diferentes mercados.

Por este motivo es que organismos internacionales emisores de Normas Contables, han tenido la inquietud de elaborar una Norma que sea más apropiada para resolver las situaciones que coexisten con este tipo de entidades.

En este marco es que desarrollaremos un análisis donde se estudiarán los contrastes entre las Normas Completas y la Norma para PYMES, en particular en los Instrumentos Financieros. Investigaremos también, a través de material bibliográfico y del desarrollo de una entrevista, cuál es la situación en el Uruguay.

Con los resultados obtenidos se espera arribar a una serie de conclusiones acerca del nivel de resolución de la Norma para PYMES y la posible adopción de la misma en nuestro país.

ÍNDICE

Presentación del tema y alcance del trabajo	5
Enfoque metodológico	6
Objetivos	6
Estructura.....	7
I. PRESENTACIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. ANTECEDENTES DE LA NORMA INTERNACIONAL DE INFORMACIÓN FINANCIERA.....	8
1.1 ¿Qué es una Pyme?	8
1.2 Importancia	8
1.3 Ventajas y Desventajas	9
1.4 Pequeñas y Medianas Empresas en Algunos Países	9
1.4.1 Argentina	9
1.4.2 Chile	10
1.4.3 Japón	10
1.4.4 México.....	11
1.4.5 Uruguay.....	11
1.5 Pequeñas y Medianas Empresas por Región	11
1.5.1 Mercosur.....	11
1.5.2 Unión Europea	12
1.6 Antecedentes de la NIIF para Pymes.....	12
1.6.1 ¿Por qué el IASB emprende este proyecto?	12
1.6.2 Objetivo del proyecto	13
1.6.3 Historia del proyecto	13
1.7 Mantenimiento de la NIIF para las Pymes.....	15
1.8 Las Pymes según la NIIF	15

1.9 La Mirada de un Profesional.....	16
1.10 Resumen.....	18
II. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS NORMAS COMPLETAS PARA INSTRUMENTOS FINANCIEROS CON LA NORMA PARA PYMES EN SUS SECCIONES 11 Y 12	20
2.1 Introducción.....	20
2.2 Presentación de las Secciones 11 Y 12 de NIIF para Pymes.....	22
2.2.1 Sección 11 – INSTRUMENTOS FINANCIEROS BASICOS	22
2.2.1.1 Alcance	22
2.2.1.2 Reconocimiento, Medición Inicial y Posterior	23
2.2.1.3 Baja en cuentas de una Activo Financiero y de un Pasivo Financiero.....	25
2.2.2 Sección 12 – OTROS TEMAS RELACIONADOS CON LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS.....	25
2.2.2.1 Alcance	25
2.2.2.2 Reconocimiento, Medición Inicial y Posterior	26
2.2.2.3 Contabilidad de Coberturas	26
2.2.2.4 Información a revelar	28
2.3 Presentación de la NIC 39	31
2.3.1 Objetivo.....	31
2.3.2 Alcance.....	31
2.3.3 Clasificaciones	32
2.3.4 Derivados Implícitos	33
2.3.5 Reconocimiento y Medición Inicial	34
2.3.6 Valoración Posterior para Activos Financieros.....	34
2.3.7 Valoración Posterior para Pasivos Financieros	35
2.3.8 Baja en cuentas de un Activo Financiero.....	35
2.3.9 Baja en cuentas de un Pasivo Financiero	35
2.3.10 Coberturas.....	36
2.4 Presentación de la NIIF 7	40
2.4.1 Objetivo.....	40
2.4.2 Alcance.....	40
2.4.3 Clases de instrumentos financieros y nivel de información	40
2.4.4 Balance.....	41
2.4.5 Reclasificación.....	41
2.4.6 Baja en cuentas	42
2.4.7 Garantías.....	42
2.4.8 Cuenta correctora para pérdidas crediticias	42
2.4.9 Impagos y otros incumplimientos	42
2.4.10 Partidas de ingresos, gastos, pérdidas o ganancias.....	43
2.4.11 Otra información a revelar	43
2.4.12 Naturaleza y alcance de los riesgos procedentes de los instrumentos financieros	45
2.5 Diferencias entre la NIC 39 y las secciones 11 y 12 de la NIIF para PYMES	47
2.6 Comparación NIIF 7: Información a revelar y las Secciones 11 y 12 de la NIIF para PYMES.....	50
2.7 Resumen.....	51

III. PYMES EN EL URUGUAY	53
3.1 Un poco de historia	53
3.2 En la actualidad	54
3.3 Importancia de las PYMES en nuestro país.....	55
3.4 BALANCE de las PYMES en el URUGUAY	59
3.4.1 Las PYMES y su entorno	59
3.4.2 Emprendimientos	62
3.4.3 Mejora de Gestión	63
3.4.4 Innovación	64
3.4.5 Internacionalización y Asociatividad	65
3.4.6 Sobre DINAPYME	66
3.4.7 Resumen	66
IV. ENTREVISTA A LA DINAPYME	67
4.1 Introducción.....	67
4.2 La DINAPYME	67
4.3 Las PYMES y su normativa en Uruguay	68
4.4 Las PYMES y el acceso al financiamiento.....	69
4.5 RESUMEN.....	71
V. CONCLUSIONES	72
BIBLIOGRAFÍA	74

ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS

Capítulo I

- Cuadro I.1** – Definición de las PYMES en Argentina
- Cuadro I.2** – Definición de las PYMES según Ventas en Chile
- Cuadro I.3** – Definición de las PYMES según Empleados en Chile
- Cuadro I.4** – Definición de las PYMES en Japón
- Cuadro I.5** – Definición de PYMES en México
- Cuadro I.6** – Definición de las PYMES en Uruguay
- Cuadro I.7** – Definición de las PYMES en el Mercosur
- Cuadro I.8** – Definición de las PYMES en la Unión Europea

Capítulo III

- Cuadro III.1** – Clasificación de las Unidades Económicas Anterior
- Gráfico III.1** – Porcentaje de empresas según tamaño
- Cuadro III.2** – Clasificación de las Unidades Económicas Actual
- Gráfico III.2** – Porcentaje de personal ocupado según tamaño de empresa
- Cuadro III.3** – Cantidad de empresas según tamaño
- Gráfico III.3** – Puestos de trabajo creados según tamaño de empresa
- Cuadro III.4** – Porcentaje de empresas según tamaño
- Gráfico III.4** – Porcentaje de empresas según sector
- Cuadro III.5** – Personal ocupado según tamaño de empresa
- Cuadro III.6** – Porcentaje de personal ocupado según tamaño de empresa
- Cuadro III.7** – Variación porcentual anual de cantidad de empresas según tamaño de empresa
- Cuadro III.8** – Variación porcentual anual de personal ocupado según tamaño de empresa
- Cuadro III.9** – Porcentaje de empresas según sector
- Cuadro III.10** – Indicadores de Referencia
- Cuadro III.11** – Indicadores de referencia según PBI

INTRODUCCIÓN

PRESENTACIÓN DEL TEMA Y ALCANCE DEL TRABAJO

La contabilidad y la profesión contable se encuentran sumidas en épocas de cambios, los años 2008 y 2009 parecen evidenciarse como un período clave en todo el proceso. En éstos se tomaron decisiones a través de las cuales quedaron establecidas normas contables a seguir para un gran número de empresas pequeñas y medianas, para las que las Normas Internacionales no son de directa aplicación.

Como resultado de estos años de trabajo, en Julio de 2009 el IASB¹ emitió la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (en adelante NIIF para PYMES).

El objetivo que movió al IASB a elaborar esta NIIF, partiendo de las Normas Internacionales, ha sido adaptarlas a las necesidades de información de las entidades de mediano tamaño que no tienen obligación de rendir cuentas públicamente a los participantes en los mercados financieros. En este marco se han planteado importantes simplificaciones en el área de las operaciones con instrumentos financieros y de cobertura – regulados por la NIC 39 – que hacen más viable su implementación para la gestión de este tipo de entidades.

Así, por ejemplo, las categorías o carteras de instrumentos financieros que adopta la NIC 39 atendiendo a la motivación de la operación desaparecen en la NIIF para PYMES, sustituyéndose por la delimitación de las características específicas que obligan a valorar una operación a su costo o costo amortizado y estableciendo un criterio de valoración aplicable por defecto al resto de situaciones (el valor razonable, con impacto en las diferencias de valoración en las cuentas de resultados).

¹ IASB = International Accounting Standards Board

La evolución del deterioro de activos financieros y las situaciones que implican el cese en el reconocimiento de un instrumento financiero quedan establecidas también de forma mucho más clara y simple.

De forma relevante, una simplificación que se destaca refiere a la contabilidad de coberturas, donde se deja de regular toda la casuística que rodea a dichas operaciones y se centra únicamente en aquellas modalidades de cobertura más utilizadas por las pequeñas y medianas empresas (en adelante PYMES).

Es en este contexto que nos ha parecido interesante profundizar en el análisis de los cambios introducidos por la NIIF para PYMES respecto a los instrumentos financieros en torno a la viabilidad, proyección y limitación de dicha norma, tanto en un contexto general como a nivel nacional.

ENFOQUE METODOLÓGICO

El trabajo está basado principalmente en la recopilación de información bibliográfica sobre las Normas Internacionales de Instrumentos Financieros, las PYMES, así como también en la realización de una entrevista con el director de la DINAPYME². En base a estas fuentes de información realizaremos una serie de conclusiones que se presentan al final de este trabajo de investigación.

La recopilación de información bibliográfica incluyó documentos emitidos por el IASB y la DINAPYME, así como documentos sobre pequeñas y medianas empresas emitidos por prestigiosas consultoras internacionales.

OBJETIVOS

Los objetivos que persigue el presente trabajo de investigación monográfico son los siguientes:

- Investigar acerca de los antecedentes de la NIIF para PYMES y los aportes de la misma. Realizar un análisis que ubique la situación de las PYMES previo a la elaboración de dicha Norma y cuáles fueron las necesidades y requerimientos que hicieron que fuese necesaria la elaboración de un Marco Normativo que contemplase la situación de este tipo de entidades.
- Analizar comparativamente la NIC 39 y NIIF 7 con las secciones 11 y 12 de la NIIF para PYMES, haciendo énfasis en las diferencias en exposición y valuación de dichas normas.
- Investigar sobre la importancia de las PYMES en nuestro país, el contexto donde actúan y qué normativa se les aplica. Estudiar en qué grado sería viable la

² DINAPYME = Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas Empresas

Introducción

Pymes en Uruguay y nueva Norma Internacional de Información financiera para Pymes

aplicación de la nueva norma en el contexto uruguayo. Para cumplir con este objetivo entrevistaremos al Director de la DINAPYME - Sr. Pablo Villar - y recopilaremos información en dicha institución.

En cada uno de los capítulos se tratarán los temas correspondientes a los objetivos antes mencionados.

ESTRUCTURA

Hemos efectuado la presentación del trabajo y alcance del mismo. Continuando con la descripción del enfoque metodológico a utilizar, establecimos los objetivos a alcanzar y la estructura de nuestro trabajo.

En el primer capítulo se expondrá el marco conceptual necesario para ubicar al lector en el tema de pequeñas y medianas empresas, los antecedentes de NIIF que regula a las mismas y cuál fue la finalidad de esta nueva norma internacional.

En el segundo capítulo se realizará una presentación y análisis comparativo de las Normas ya existentes de Instrumentos Financieros (NIC 39 y NIIF 7) con las secciones 11 y 12 de la NIIF para PYMES. Se profundizará en los aportes y simplificaciones que introduce esta norma para las pequeñas y medianas entidades, con especial atención en la exposición y valuación de los instrumentos financieros.

En el tercer capítulo se analizará la importancia de las PYMES en Uruguay y su relevancia tanto a nivel cuantitativo como cualitativo en el mercado uruguayo.

El cuarto capítulo constará del desarrollo de la entrevista realizada al Director de la DINAPYME, sobre las PYMES en todos sus aspectos, la posibilidad de aplicación de la NIIF en las empresas uruguayas, así como de los posibles efectos de esta nueva norma en la formulación de los Estados Contables.

En el último capítulo se presentaran las conclusiones obtenidas como consecuencia del análisis conjunto de la información recabada.

I. PRESENTACIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS. ANTECEDENTES DE LA NORMA INTERNACIONAL DE INFORMACIÓN FINANCIERA.

1.1 ¿QUÉ ES UNA PYME?

Las pequeñas y medianas empresas (conocidas también por el acrónimo PYMES) son empresas con características distintivas y tienen dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o Regiones. Son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específico.

1.2 IMPORTANCIA

Las pequeñas y medianas empresas cumplen un importante papel en la economía de todos los países. Los países de la OCDE³ suelen tener entre el 70% y el 90% de los empleados en este grupo de empresas. Las principales razones de su existencia son:

- Pueden realizar productos individualizados en contraposición con las grandes empresas que se enfocan a productos más estandarizados.
- Sirven de tejido auxiliar a las grandes empresas. La mayor parte de las grandes empresas se valen de empresas subcontratadas menores para realizar servicios u operaciones que de estar incluidas en el tejido de la gran corporación culminaría en un aumento de costo.
- Existen actividades productivas donde es más apropiado trabajar con empresas pequeñas, como sería el caso de las cooperativas agrícolas por ejemplo.

³ Organización Para la Cooperación y el Desarrollo Económico

1.3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS

La mayor ventaja de una PYME es su capacidad de cambiar rápidamente su estructura productiva en el caso de variar las necesidades del mercado, lo cual es mucho más difícil en una gran empresa con un importante número de empleados y grandes sumas de capital invertido. Sin embargo, el acceso a mercados tan específicos o a una cartera reducida de clientes aumenta el riesgo de quiebra de estas empresas, por lo que es importante que las mismas amplíen su mercado o sus clientes.

- **Financiación.** Las empresas pequeñas tienen más dificultad de encontrar financiación a un costo y plazo adecuados debido a su mayor riesgo.
- **Empleo.** Son empresas con mucha rigidez laboral y tienen dificultades para encontrar mano de obra especializada. La formación previa del empleado es fundamental para éstas.
- **Tecnología.** Debido al pequeño volumen de beneficios que presentan estas empresas no pueden dedicar fondos a la investigación, por lo que tienen que asociarse con universidades o con otras empresas.
- **Acceso a mercados internacionales.** El menor tamaño complica su ingreso en otros mercados. Desde las instituciones públicas se hacen esfuerzos para formar a las empresas en las culturas de otros países.

1.4 PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN ALGUNOS PAÍSES

1.4.1 ARGENTINA

En Argentina se define a las PYMES por las ventas anuales y según el tipo de empresa. La clasificación depende del siguiente esquema de ingresos anuales sin impuestos (en pesos argentinos):

Cuadro I.1 – Definición de las PYMES en Argentina

Tipo de empresa	Microempresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa
Agropecuario	\$610.000	\$4.100.000	\$24.100.000
Industria y Minería	\$1.800.000	\$10.300.000	\$82.200.000
Comercio	\$2.400.000	\$14.000.000	\$111.900.000
Servicios	\$590.000	\$4.300.000	\$28.300.000
Construcción	\$760.000	\$4.800.000	\$37.700.000

1.4.2 CHILE

Cuadro I.2 – Definición de las PYMES según Ventas en Chile (En U.F.⁴)

Tipo de empresa	U.F.
Microempresa	hasta 2.400
Pequeña Empresa	2.400-25.000
Mediana Empresa	25.000-100.000

Otra clasificación en Chile, no tan frecuente como la anterior, es por la cantidad de empleados:

Cuadro I.3 – Definición de las PYMES según Empleados en Chile

Tipo de empresa	Empleados
Microempresa	hasta 9
Pequeña Empresa	10 hasta 49
Mediana Empresa	50 hasta 199

1.4.3 JAPÓN

En Japón, la clasificación de las Pequeñas y Medianas Empresas está regulada por la *Ley Básica de Pequeñas y Medianas Empresas*. En el artículo 2 del Capítulo I de la ley se indica la clasificación, que puede resumirse en la siguiente tabla:

Cuadro I.4 – Definición de las PYMES en Japón

Tipo de industria	Capital o inversión total (yens)	Empleados
Manufactura, construcción, transporte, etc. (excepto servicios y ventas).	hasta 300.000.000	hasta 300
Venta mayorista	hasta 100.000.000	hasta 100
Servicios	hasta 50.000.000	hasta 100
Venta minorista	hasta 50.000.000	hasta 50

En el artículo cinco del Capítulo I de la ley hace referencia al término "Pequeñas Empresas" que se usa exclusivamente para denominar empresas más pequeñas que las PYMES, cuyos empleados no superan las 20 personas en el caso de las industrias de manufacturas, construcción transporte y otras (que no sean de ventas y servicios) o no más 5 personas, para el caso de ventas y servicios.

⁴ Unidades de Fomento: unidad de cuenta reajutable de acuerdo con la inflación, usada en Chile

1.4.4 MÉXICO

En México, las MIPYMES⁵ constituyen el 90% de las empresas, el 42% del empleo, y contribuyen con un 23% del PIB⁶. Están definidas por el número de empleados con los que cuenta la empresa. En el artículo 3 de la *Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa* del año 2002, se establecieron los siguientes parámetros:

Cuadro I.5 – Definición de PYMES en México

Sector / Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Microempresa	0 a 10	0 a 10	0 a 10
Pequeña Empresa	11 a 50	11 a 30	11 a 50
Mediana Empresa	51 a 250	31 a 100	51 a 100

1.4.5 URUGUAY

En Uruguay las PYMES están constituidas según la cantidad de personal ocupado y las ventas anuales, como muestra el siguiente esquema:

Cuadro I.6 – Definición de las PYMES en Uruguay

Tipo de empresa	Empleados	Ventas anuales (excluido el IVA) que no superen el equivalente a:
Microempresa	1 a 4 personas	2.000.000 UI ^[1]
Pequeña Empresa	5 a 19 personas	10.000.000 UI
Mediana Empresa	20 a 99 personas	75.000.000 UI

1.5 PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS POR REGIÓN

1.5.1 MERCOSUR

Cada país del Mercosur tiene su propia definición de PYME, sin embargo un grupo de trabajo del bloque desarrolló un criterio general el cual define una categorización para Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Esta categorización depende de un coeficiente de tamaño (los valores fueron definidos en 1992):

⁵ Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

⁶ Producto Interno Bruto

Cuadro I.7 – Definición de las PYMES en el Mercosur

Tipo de empresa	P_{ref}	V_{ref} (US\$)	Coef. de
Microempresa	hasta 20	hasta 400.000	hasta 0,52
Pequeña Empresa	hasta 100	hasta 2.000.000	hasta 2,58
Mediana Empresa	hasta 300	hasta 10.000.000	hasta 10

El Coeficiente de tamaño depende de la siguiente fórmula:

donde:

- P cantidad de empleados de la empresa.
- P_{ref} cantidad de empleados de referencia.
- V ventas de la empresa en dólares estadounidenses.
- V_{ref} ventas de referencia en dólares estadounidenses.

$$Coef = 5 \left(\frac{P}{P_{ref}} \frac{V}{V_{ref}} \right)$$

1.5.2 UNIÓN EUROPEA

Según la Recomendación de la Comisión Europea de la Unión Europea del 6 de mayo de 2003, basándose en la Carta de la Pequeña Empresa emitida en el Consejo Europeo de Santa María da Feira en junio de 2000, con entrada en vigor el 1 de enero de 2005; PYME es la unidad económica con personalidad jurídica o física que reúna los siguientes requisitos:

Cuadro I.8 – Definición de las PYMES en la Unión Europea

Tipo de empresa	Empleados		Facturación (Millones de €)		Total de Balance (Millones de €)
Microempresa	< 10	y	? 2	o	? 2
Pequeña empresa	< 50	y	? 10	o	? 10
Media empresa	< 250	y	? 50	o	? 43

1.6 ANTECEDENTES DE LA NIIF PARA PYMES

1.6.1 ¿POR QUÉ EL IASB EMPRENDE ESTE PROYECTO?

Debido a que las NIIF completas fueron diseñadas para satisfacer las necesidades de los inversores de capital de las empresas en los mercados de capital público que cubren una amplia gama de temas, contienen una cantidad considerable de orientaciones para la aplicación e incluyen revelaciones apropiadas para las empresas públicas.

Los usuarios de los estados financieros de las PYMES no tienen esas necesidades, sino que más bien se centran en la evaluación de corto plazo de los flujos de efectivo, la liquidez y solvencia. Además, muchas PYMES señalan que las NIIF completas imponen una carga para ellas que ha ido creciendo, de la misma manera que las NIIF, las cuales se han vuelto más detalladas y más países han comenzado a utilizarlas.

Así, en el desarrollo de la propuesta de NIIF para las PYMES, dos objetivos fueron buscados por el IASB; satisfacer las necesidades del usuario y contemplar los costos y beneficios desde la perspectiva del emisor de la información.

1.6.2 OBJETIVO DEL PROYECTO

El objetivo del proyecto era desarrollar una NIIF expresamente diseñada para satisfacer las necesidades de información financiera de las entidades que:

- (a) no tienen responsabilidad pública.
- (b) publican estados financieros de propósito general para usuarios externos.

Ejemplos de tales usuarios externos incluyen; los propietarios que no están involucrados en la gestión del negocio, acreedores actuales y potenciales y las agencias de calificación de crédito.

La NIIF para las PYMES se deriva de las NIIF completas con las modificaciones apropiadas basadas en las necesidades de los usuarios de los estados financieros de las PYMES y las consideraciones de costo-beneficio.

1.6.3 HISTORIA DEL PROYECTO

Después de su nacimiento en 2001, el IASB comenzó un proyecto para desarrollar normas contables para PYMES. En junio de 2004, el IASB publicó el documento de discusión: “Opiniones preliminares sobre NIIF para PYMES” (Preliminary Views on Accounting Standards for Small and Medium-sized Entities). Entre diciembre 2004 y enero 2005 tomó algunas decisiones sobre cómo continuar el proyecto en vista de que existía una clara demanda de las NIIF para PYMES.

En abril del 2005 se realizó un cuestionario de reconocimiento y medición, y en octubre de ese mismo año mesas redondas públicas.

El Cuestionario planteaba dos preguntas:

1. ¿Cuáles son las áreas para la posible simplificación?
2. ¿Qué temas de las NIIF podrían eliminarse en la NIIF para PYMES?

Las respuestas fueron debatidas con el Consejo asesor de normas en junio de 2005 y con el grupo de trabajo de las PYMES, así como con organismos emisores de normas en

setiembre 2005 y en las mesas redondas públicas en octubre de ese mismo año. Participaron un total de 43 grupos en los debates.

En agosto de 2006 el personal asignado para el proyecto presentó un borrador (Exposure draft) y las discusiones del consejo duraron hasta final de año.

En febrero de 2007, el IASB publicó para comentario público un proyecto de norma de una propuesta de NIIF para PYMES. Junto al proyecto el IASB publicó e invitó a comentar la guía de implementación propuesta, compuesta por un conjunto completo de estados financieros ilustrativos y una lista de comprobación de la información a revelar. El Consejo recibió comentarios hasta el 30 de noviembre de 2007.

Pruebas de campo

Con ayuda de los organismos nacionales emisores de normas, entre otros, el IASB llevó a cabo un programa de pruebas de campo en el que participaron 116 PYMES de 20 países. Alrededor del 35% tenían diez o menos empleados. Un 35% tenían de once a cincuenta empleados. Más de la mitad de las entidades tenían préstamos bancarios y un tercio adicional tenían negocios en el extranjero.

Para ayudar a las entidades que realizaron las pruebas de campo, el IASB publicó una lista de cumplimiento del proyecto de norma que desarrolló una de las firmas internacionales. El cuestionario de las pruebas de campo se difundió en junio de 2007 y a las entidades que realizaron la prueba de campo, se les pidió que:

1. Proporcionaran los antecedentes de su negocio y los requerimientos de información.
2. Enviarán sus Estados Financieros anuales más recientes según su marco contable vigente.
3. Reexpresaran esos Estados Financieros de conformidad con el proyecto de norma.
4. Respondieran a una serie de preguntas diseñadas para identificar los problemas específicos encontrados al aplicar el proyecto de norma.

Aproximadamente la mitad de las entidades que realizaron la prueba de campo no identificaron ningún problema.

Las tres principales cuestiones identificadas por las demás entidades fueron:

- Elaboración de nuevas mediciones anuales (de los valores razonables para los activos y pasivos financieros).
- Información a revelar.
- Referencia a las consultas a las NIIF completas.

El consejo recibió más de 162 cartas de comentarios sobre el proyecto de norma. En el año 2008 y hasta abril del año 2009, luego de 104 congresos y mesas redondas en 40 países, el consejo deliberó sobre las propuestas al proyecto alcanzando la última etapa del proceso.

Finalmente, el 9 de julio de 2009 el IASB hizo público el documento final de las NIIF para las PYMES. El cual consiste en:

1. Las NIIF para las PYMES (glosario y tabla de fuentes).
2. El fundamento de las conclusiones.
3. La guía de estados financieros ilustrativos y lista de comprobación de la información a revelar y presentar.

1.7 MANTENIMIENTO DE LA NIIF PARA LAS PYMES

El IASB tiene previsto realizar una revisión exhaustiva de la experiencia de las PYMES al aplicar las NIIF para PYMES cuando un espectro amplio de entidades haya publicado estados financieros que cumplan con la norma.

Durante dos años tras la revisión de implementación inicial, el IASB espera proponer modificaciones a la NIIF, publicando un proyecto de norma recopilatorio cada tres años aproximadamente. Es un plan tentativo y no un compromiso en firme.

Cualquier cambio que el IASB pueda realizar o proponer con respecto a las NIIF completas, no se aplicara a las NIIF para las PYMES.

1.8 LAS PYMES SEGÚN LA NIIF

Las PYMES son entidades que:

- A. No tienen obligación pública de rendir cuentas.
- B. Publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos.

Una entidad tiene obligación pública de rendir cuentas sí:

- Sus instrumentos de deuda o de patrimonio se negocian en un mercado público o están en proceso de emitir estos instrumentos en un mercado público.
- Una de sus principales actividades es mantener activos en calidad de fiduciaria para un amplio grupo de terceros. Este suele ser el caso de los bancos, las cooperativas de crédito, las compañías de seguros, los intermediarios de bolsa, los fondos de inversión y los bancos de inversión. Es posible que algunas entidades mantengan activos en calidad de fiduciaria para un amplio grupo de

terceros porque mantienen y gestionan recursos financieros que les han confiado clientes o miembros que no están implicados en la gestión de la entidad. Sin embargo, si lo hacen por motivos secundarios a la actividad principal, esto no las convierte en entidades con obligación pública de rendir cuentas. Podría ser el caso, por ejemplo, de las agencias de viajes, las inmobiliarias, los colegios, las organizaciones no lucrativas, las cooperativas que requieran el pago de un depósito nominal para la afiliación y los vendedores que reciban el pago con anterioridad a la entrega de artículos o servicios como las compañías que prestan servicios públicos.

1.9 LA MIRADA DE UN PROFESIONAL

En noviembre del año 2010, Enrique Fowler Newton ofreció una conferencia a cerca de las Normas Contables Diferenciadas, en particular sobre la NIIF para PYMES. Presentaremos a continuación las principales ideas que fueron expuestas sobre el tema.

Como punto de partida comenzó haciendo referencia al contexto general de las normas, donde establece que la NIIF para PYMES es un pronunciamiento que se aparta del resto de las NIIF que emitió la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) en el año 2009. Dichas Normas son estándares ya que el IASB no es un organismo que este facultado para imponer normas en cualquier parte del mundo, sino que lo que puede hacer es preparar las normas y proponer su adopción. Luego que se adoptan sí pasan a integrar un determinado juego de normas contables.

Al armar un juego de normas contables se debe tener en cuenta algunos conceptos que están contemplados en un marco conceptual. En el caso de las NIIF hay un documento que se llama Marco Conceptual. Lo mismo en el caso de las normas estadounidenses y en otras normas internacionales. Dentro de ese pronunciamiento (NIIF para PYMES), que contiene 35 capítulos, en el capítulo 2 están los elementos que constituirían el marco conceptual. El IASB se basó en el marco conceptual de las NIIF y le hizo algunas modificaciones fundadas en evaluaciones de costos. El pronunciamiento en la parte expositiva son aproximadamente 230 páginas dividida en 35 secciones, algunas de las cuales incluyen guías de implementación sin carácter normativo. Para el IASB las guías de implementación y las de aplicación están separadas. Las de aplicación forman parte del texto normativo y las de implementación acompañan a dicho texto normativo. En la primera sección se define el concepto de PYMES; el segundo capítulo es una enumeración de conceptos que integrarían el marco conceptual y del capítulo 3 al 35 ya son cuestiones más específicas. En líneas generales cada capítulo de la NIIF para PYMES se corresponde con alguna NIIF en particular, con algunas excepciones.

Enrique Fowler Newton expuso que esta norma está pensada para las entidades sin obligación pública de rendir cuentas. En algún borrador se le quiso cambiar el nombre de PYMES a entidades sin obligación pública de rendir cuentas, pero se acordó que PYMES era un término más popular.

Las empresas con obligación de rendir cuentas son las que cotizan instrumentos de deuda y de patrimonio en el mercado público, o que tienen como negocio principal el

mantenimiento de activos para un amplio grupo de terceros: bancos, aseguradoras, entre otros. El IASB estima que los casos donde no existe obligación pública de rendir cuentas son aproximadamente el 95% de las empresas.

No está prevista la existencia de interpretaciones (en las NIIF sí). Lo que sí está previsto es que haya un grupo de implementación, que tendrá que considerar los problemas de aplicación y efectuar recomendaciones sobre cambios que puedan realizarse. Este grupo, según las normas internas del IASB debería estar formado por un número de personas entre 12 y 20, actualmente tiene 21. Podrá haber observadores; elemento muy utilizado en los comités, juntas y consejos. Estos elaboran consensos y estos consensos luego se publicarán en internet.

La presentación continuó haciendo referencia a una característica muy importante de la norma, que es la autosuficiencia. Esto fue discutido durante el período de elaboración de la misma, lo que derivó en que se realizara un texto autosuficiente que contiene la mayoría de los temas. Hay dos capítulos dedicados a Instrumentos Financieros que contienen reglas de reconocimiento, medición y exposición. Es aquí que se puede optar entre aplicar lo que está en los capítulos, o bien, en materia de reconocimiento y medición aplicar la NIIF 39. No así en las normas de exposición, donde sí es excluyente lo referente a la NIIF para PYMES. Este sería el único caso en que la NIIF hace referencia a una fuente externa.

El tercer punto a destacar por el orador fue sobre posibles modificaciones a la norma original. Al momento de la publicación, el IASB establece que esperará dos años de aplicación, esos años serían 2010 y 2011, con lo cual se comenzaría a trabajar en el 2012, terminarían los cambios en el 2013 y cobraría vigencia en 2014. Esto significa que hasta este momento no se ha llevado a cabo ningún cambio. Lo que hay son pequeñas correcciones, las cuales se continuarían realizando y cada tres años se harían las modificaciones.

Entre las observaciones y diferencias que encuentra Fowler Newton con las NIIF, conjuntamente con el volumen y los aspectos formales, es que no se tratan temas que son específicos de las entidades sin obligación pública de rendir cuentas. Un ejemplo de esto es que sería difícil que una de estas empresas publicara estados trimestrales.

También hay diferencia en materia de reconocimiento y medición. Está establecido que en los casos en que hay alternativa, se utiliza la más simple. En materia de propiedad de planta y equipo, existe costo menos depreciación si la hubiere, o modelo de valor razonable, la segunda alternativa no está admitida para las PYMES. En el marco de un juego de normas contables en los que uno reconoce adecuadamente los efectos de la inflación, podría preguntarse si no le interesaría a una PYME mostrar un patrimonio más cercano a la realidad.

La “Calidad de las Normas”

Un aspecto fundamental en una norma es la calidad de la misma. Sobre este tema, Fowler Newton expone que esta es una pregunta a hacerse respecto a cualquier juego de normas y continúa argumentando que esto es en parte porque en muchos pronunciamientos se habla de “normas contables de alta calidad” y no se define qué es alta calidad. Para definir si algo es de calidad o no, habría que definir qué es lo que está bien. Normas contables de alta calidad serían cuando de su aplicación surjan estados financieros que cumplan con los requisitos de la información definida en el marco conceptual. Es decir, que la información sea pertinente y representativa. Si existe un juego de normas contables cuya información no es pertinente y representativa, se puede decir que no es un juego de normas contables de alta calidad.

Para el profesor, la NIIF para PYMES no cumple con los requisitos que se establecen como necesarios para considerarla de alta calidad. En la NIIF para PYMES, hay algunos criterios de medición que no tienen verdaderamente el propósito de dar información representativa. Son criterios que en algunos casos refieren y en otros permiten que determinadas ganancias o pérdidas vayan a parar en cuentas extraordinarias de patrimonio, por ejemplo: resultado integral acumulado y otro resultado integral del período. Ese no es un elemento que esté definido en el marco conceptual. El marco conceptual habla del activo, del pasivo, del patrimonio y de representatividad. Esto hace que se muestre un resultado que no es el verdadero resultado, y este esquema se va utilizando en forma reiterada. Según Newton, deja una sospecha que con esto lo que se busca es disimular la volatilidad de algunos resultados: excluyéndolo de uno y poniéndolo en otro, como si en realidad la función de la contabilidad fuera disimular los resultados en vez de mostrarlos. Esto ocurre en las NIIF, en las normas estadounidenses y también ocurre en la NIIF para PYMES. Aquí se llegaría a lo que se denomina calidad real. En segundo lugar encontramos la calidad “personas”, es lo que opina el público acerca de la calidad de un juego de normas. Salvo en los casos en los que está verdaderamente capacitado para evaluar la calidad de un juego de normas; el público generalmente se guía por lo que dice la prensa o por lo que dicen determinados organismos. El IASB ha hecho un muy buen trabajo de promoción de su figura, independientemente de lo que uno piense de lo que es calidad de las normas.

Podemos observar entonces que aunque la NIIF para PYMES quizás no cumpla con los requisitos de normas de alta calidad, es bien vista y su aplicación implica una ventaja.

1.10 RESUMEN

Hemos presentado hasta aquí un marco que nos introduce en el tema medular a tratar, definiendo el concepto de Pequeñas y Medianas Empresas. También se expuso cuáles fueron las razones y necesidades que determinaron el surgimiento de una norma específica que contemple los escenarios y particularidades de las PYMES. En el siguiente capítulo trataremos en profundidad la temática de los instrumentos

Capítulo I – Presentación de las PYME, Antecedentes de la Norma Internacional de Información Financiera

Pymes en Uruguay y nueva Norma Internacional de Información financiera para Pymes

financieros, donde distinguiremos las diferencias clave con las normas completas en materia de reconocimiento, valuación y exposición.

II. ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS NORMAS COMPLETAS PARA INSTRUMENTOS FINANCIEROS CON LA NORMA PARA PYMES EN SUS SECCIONES 11 Y 12

2.1 INTRODUCCIÓN

En este capítulo, como mencionamos anteriormente, nos concentraremos en las diferencias fundamentales que existen entre la NIC 39 – Instrumentos Financieros: Reconocimiento y medición, la NIIF 7 – Instrumentos Financieros: Información a revelar y las Secciones 11 y 12 de la NIIF para PYMES, haciendo hincapié en lo referente a exposición y valuación.

La NIIF para PYMES y las normas completas son estructuras separadas y diferentes (la NIIF para PYMES no forma parte del juego de los Estándares Contables completos). Las entidades que sean elegibles para aplicar la NIIF para PYMES y que escojan hacerlo, tienen que aplicar la NIIF para PYMES en su totalidad ya que no se les permite combinar los requerimientos de la NIIF para PYMES y las NIIF completas. La única excepción se da ante la opción de elegir entre aplicar la NIIF para PYMES o la NIC 39 con relación al reconocimiento y medición de instrumentos financieros.

La NIIF para PYMES es un conjunto de principios de contabilidad que se basan en las NIIF completas, pero que han sido simplificados para las PYMES. La NIIF para PYMES ha sido organizada por temas para hacerla más parecida a un manual de referencia, el IASB considera que esto es más amigable para los usuarios de los estados financieros de las mismas.

Algunos ejemplos de simplificaciones claves que fueron introducidas son las siguientes:

- Algunos temas contenidos en las NIIF son omitidos a causa de que no son relevantes para las PYMES típicas.
- Algunos tratamientos de política de contabilidad contenidos en las NIIF completas no son permitidos ya que para las PYMES está disponible un método simplificado.
- Simplificación de muchos de los principios de reconocimiento y medición que están en las NIIF completas.
- Sustancial disminución en revelaciones; lenguaje y explicaciones completamente simplificados.

La NIIF para PYMES no incluye los siguientes temas que se tratan en las normas completas, porque esos temas generalmente no son relevantes para las PYMES:

- ganancias por acción
- información financiera intermedia
- presentación de reportes sobre segmentos
- seguros (porque las entidades que le venden al público contratos de seguro generalmente se clasifican como responsables públicamente)
- activos no corrientes tenidos para la venta (si bien la tenencia de un activo para la venta es citado como potencial indicador de deterioro).

Los siguientes términos se utilizan en el presente capítulo con los sucesivos significados:

- Costo amortizado es el valor presente de los flujos de efectivo futuros del instrumento descontados a la tasa de interés efectiva. Los gastos (ingresos) por intereses que se reconocen en el período es el valor en libros al inicio del período multiplicados por la tasa de interés efectiva del período.
- Tasa de interés efectiva es la tasa que inicialmente descuenta los flujos de efectivo futuros, por pagar o por cobrar, al valor en libros inicial del instrumento.
- Valor razonable es la cantidad por la que puede ser intercambiado un activo o cancelado un pasivo entre un comprador y un vendedor interesados y debidamente informados, en condiciones de independencia mutua.
- Instrumentos de patrimonio es cualquier contrato que ponga de manifiesto una participación residual en los activos de una entidad, después de deducir todos sus pasivos
- Instrumento de cobertura es un derivado designado o bien (sola para la cobertura de riesgo de tipo de cambio) un activo o pasivo financiero no derivado

cuyo valor razonable o flujos de efectivo generados se espera que compensen los cambios en el valor razonable o flujos de efectivo de la partida cubierta.

- Partida Cubierta un activo, pasivo, compromiso en firme, transacción prevista altamente probable o inversión neta en un negocio en el extranjero que expone a la entidad al riesgo de cambios en el valor razonable o en los flujos de efectivo futuros, y es designado para ser cubierto.
- Instrumento Derivado es un instrumento financiero que cumpla con las siguientes características: (a) su valor cambia en función de otra variable como por ejemplo tipo de interés, precio de materia prima cotizada, tipo de cambio, entre otros; (b) no requiere una inversión inicial neta o requiere una inversión inferior que la de otro tipo de contratos en los que se espera respuesta similar ante cambios en las condiciones del mercado; (c) se liquidará en una fecha futura.

2.2 PRESENTACIÓN DE LAS SECCIONES 11 Y 12 DE NIIF PARA PYMES

La NIIF para PYMES incluye dos secciones sobre instrumentos financieros. La Sección 11 aplica a los instrumentos financieros básicos que son los que probablemente resulten más relevantes para las PYMES, mientras que la Sección 12 aplica a otros instrumentos financieros y transacciones que son más complejos, incluyendo los instrumentos de cobertura.

2.2.1 SECCIÓN 11 – INSTRUMENTOS FINANCIEROS BASICOS

2.2.1.1 ALCANCE

La presente sección aplica a todos los instrumentos financieros básicos. Los ejemplos de los instrumentos financieros básicos que están dentro del alcance de esta sección incluyen, pero no están limitados a:

- efectivo, depósitos a la vista y a término fijo
- instrumentos de deuda con un retorno fijo o un retorno variable basado en una tasa de interés cotizada u observable (ejemplo LIBOR)
- préstamos, cuentas y notas por cobrar o por pagar
- bonos e instrumentos de deuda similares
- préstamos ínter compañía
- compromisos para recibir un préstamo que no se pueden liquidar
- inversiones en acciones ordinarias y preferenciales no-convertibles y no-vendibles

Respecto a los Instrumentos de Deuda, para que puedan contabilizarse de acuerdo con esta sección, deberán cumplir además las siguientes condiciones:

- Que no tenga cláusulas contractuales que pudieran dar lugar a que el tenedor pierda el importe principal y cualquier interés transcurrido hasta el periodo actual.
- Que los instrumentos se puedan pagar anticipadamente por los emisores, o que el tenedor pueda devolver antes de la fecha de vencimiento el mismo, sin que la cláusula contractual que lo establezca este supeditada a sucesos futuros.
- Que no exista rendimientos condicionales, o cláusulas de reembolso que no sean las ya mencionadas.

Quedan fuera del alcance de esta sección:

- inversiones en subsidiarias, asociadas o negocios conjuntos
- patrimonio propio de la entidad
- derechos y obligaciones de los empleadores según planes de beneficio para empleados
- instrumentos financieros que estén dentro del alcance de la Sección 12.

2.2.1.2 RECONOCIMIENTO, MEDICIÓN INICIAL Y POSTERIOR

Los activos y pasivos financieros serán reconocidos cuando la entidad adquiriera el derecho o la obligación en firme o no sujeta a condiciones.

Los Instrumentos Financieros básicos inicialmente se reconocen al precio de transacción, incluyendo los costos de transacción (excepto si se miden a valor razonable con cambio a resultados). Sin embargo, si la adquisición o emisión implica transacción de financiación, la medición inicial es al valor presente de los pagos futuros de efectivo descontados a la tasa de interés del mercado para un instrumento similar.

Subsiguiente al reconocimiento inicial, los instrumentos financieros básicos se miden como sigue:

- los instrumentos de deuda, a costo amortizado usando el método de interés efectivo
- los compromisos para recibir un préstamo, que estén dentro del alcance de esta sección, al costo (si lo hay) menos deterioro
- las inversiones en acciones preferenciales no convertibles y las acciones ordinarias y preferenciales no convertibles y no vendibles, a valor razonable, siempre que se pueda medir de manera confiable, de otra manera a costo menos deterioro.

Los activos financieros y los pasivos financieros que no tengan tasa de interés establecida y que se clasifiquen como corrientes inicialmente se miden al importe sin descontar.

Los instrumentos financieros medidos al costo o a costo amortizado se tienen que valorar por deterioro al final de cada período de presentación de reportes.

Cuando exista evidencia objetiva de disminución del valor de activos financieros, la entidad reconocerá inmediatamente una pérdida por deterioro del valor, en resultados.

Existe evidencia objetiva cuando ocurre alguno de los siguientes hechos:

- Dificultades financieras significativas del emisor o del obligado
- Infracciones de contrato tales como incumplimiento
- El acreedor por razones de dificultad financiera otorga al deudor concesiones en la deuda original
- Sea probable que el deudor entre en quiebra o en otra forma de reorganización financiera
- Datos que indiquen que ha habido una disminución en los flujos futuros estimados de efectivo de un grupo de activos financieros. Estos datos pueden estar relacionados a las condiciones económicas nacionales o cambios adversos en las condiciones del sector.

Se evaluará el deterioro de los instrumentos de patrimonio con independencia de su significatividad, así mismo lo hará con otros activos financieros que sean significativos individualmente.

La pérdida por deterioro para los instrumentos medidos a costo amortizado se calcula como la diferencia entre el valor en libros y el valor presente de los flujos de efectivo estimados descontados a la tasa de interés efectiva original. Para los activos medidos al costo, el deterioro se calcula como la diferencia entre el valor en libros y el mejor estimado de la cantidad que sería recibida si el activo fuera vendido a la fecha de presentación del reporte.

La pérdida por deterioro se reversa si la cantidad de la pérdida por deterioro disminuye y la disminución se puede relacionar de manera objetiva con un evento ocurrido después que se reconoció la pérdida por deterioro. La reversa no puede resultar en que el valor en libros sea mayor que el que habría sido si no se hubiera reconocido pérdida por deterioro.

Cuando se estima el valor razonable se usa la siguiente jerarquía:

- precio cotizado para un activo idéntico en un mercado activo.
- precio de una transacción reciente para un activo idéntico, en la medida que no haya un cambio importante en las condiciones económicas o que no haya transcurrido un período de tiempo significativo desde que la transacción tuvo lugar.
- una técnica de valoración cuyo objetivo sea estimar el precio de transacción que se habría alcanzado en la fecha de medición en un intercambio entre partes que

actúen en condiciones de independencia mutua, motivados por contraprestaciones normales del negocio.

2.2.1.3 BAJA EN CUENTAS DE UNA ACTIVO FINANCIERO Y DE UN PASIVO FINANCIERO

Los activos financieros se darán de baja en cuentas cuando:

- los derechos contractuales a los flujos de efectivo expiran o son liquidados
- han sido transferidos sustancialmente todos los riesgos y ventajas de la propiedad del mismo
- a pesar de retener algunos riesgos y beneficios, el control del activo financiero ha sido transferido y la otra parte tiene la capacidad práctica para vender el activo en su totalidad sin necesidad de imponer restricciones adicionales a la transferencia.

Todos los derechos y obligaciones retenidos o creados en la transferencia que califica para des-reconocimiento se reconocerán por separado.

Los pasivos financieros se darán de baja en cuentas solamente cuando la obligación es pagada, cancelada o haya expirado. Si un prestamista y un prestatario intercambian instrumentos financieros con condiciones sustancialmente diferentes, las entidades contabilizarán la transacción como una cancelación del pasivo original y el reconocimiento de uno nuevo.

2.2.2 SECCIÓN 12 – OTROS TEMAS RELACIONADOS CON LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS

2.2.2.1 ALCANCE

Aplica a los instrumentos financieros y a las transacciones, que sean complejas, que no estén dentro del alcance de la Sección 11. Ejemplos de instrumentos financieros dentro del alcance de esta sección incluyen:

- valores respaldados con activos
- opciones, derechos, garantías, contratos de futuros, swaps de tasa de interés y contratos forward
- instrumentos financieros designados como instrumentos de cobertura
- compromisos para otorgarle un préstamo a otra entidad
- compromisos para recibir un préstamo que se pueda liquidar neto en efectivo.

No aplica a:

- participaciones en subsidiarias, asociadas o negocios conjuntos

- derechos y obligaciones de los empleadores según planes de beneficio para empleados
- derechos procedentes de contratos de seguro, al no ser que el contrato de seguro pueda dar lugar a una pérdida a cualquiera de las partes como consecuencia de condiciones contractuales que no tengan relación con cambios en el riesgo asegurado, variaciones en el tipo de cambio de moneda extranjera o incumplimiento por parte de una de las contrapartes
- patrimonio propio de la entidad
- arrendamientos con las mismas consideraciones que para los contratos de seguro mencionados anteriormente
- contratos para consideración contingente en una combinación de negocios (solamente el adquirente)

Los contratos para comprar, vender, arrendar o asegurar una partida no financiera tal como materia prima cotizada, inventario, propiedad, planta o equipo tampoco aplican. En cambio, si pudieran resultar en una pérdida para el comprador, vendedor, arrendador o asegurador como resultado de términos contractuales que no estén relacionados con los cambios en el precio, variaciones en el tipo de cambio, o incumplimiento por una de las contrapartes, se contabilizarán como instrumentos financieros dentro de la Sección 12.

2.2.2.2 RECONOCIMIENTO, MEDICIÓN INICIAL Y POSTERIOR

Los activos financieros y pasivos financieros inicialmente se reconocen a su valor razonable, el cual normalmente es el precio de la transacción.

Todos los instrumentos financieros dentro del alcance de esta sección se miden posteriormente a valor razonable, los cambios en dicho valor serán reconocidos en resultados. Existe una excepción, para los instrumentos de patrimonio sin cotización pública y cuyo valor razonable no se pueda medir confiablemente, se medirán a costo menos deterioro del valor. Así también para los contratos vinculados con estos instrumentos, que si son ejercidos, darán lugar a la entrega de los mismos.

2.2.2.3 CONTABILIDAD DE COBERTURAS

Dentro de la contabilidad de cobertura se permite que la ganancia o pérdida en el instrumento de cobertura y en la partida cubierta se reconozcan simultáneamente en utilidad o pérdida.

Las condiciones para la contabilidad de coberturas que debe cumplir una entidad son las siguientes:

- Identificar y documentar las relaciones de cobertura en cuanto al riesgo que se cubre, la partida cubierta y el instrumento de cobertura

- Que el riesgo cubierto sea solo uno de los siguientes:
 - riesgo de tasa de interés de un instrumento de deuda medido a su costo amortizado
 - riesgo de tasa de cambio en moneda extranjera o de tasa de interés de un compromiso firme o una transacción prevista altamente probable
 - riesgo de precio de materia prima cotizada que la entidad mantiene en un compromiso en firme o en una transacción prevista, altamente probable para comprar o vender.
 - riesgo de tasa de cambio de la moneda extranjera en una inversión neta en un negocio en el extranjero

- Que el instrumento de cobertura cumpla todos los plazos y condiciones siguientes:
 - que sea una permuta de tasa de interés, una permuta financiera de tasas de cambio, contrato de intercambio a término de moneda extranjera o un contrato a término de materia prima cotizada, y que se espera sea altamente efectivo para compensar el riesgo cubierto.
 - que involucre una parte externa al grupo, segmento o entidad individual que informa
 - que su importe nominal sea igual al importe designado del principal o al importe nominal de la partida cubierta
 - que tenga fecha de vencimiento especificada no posterior a: el vencimiento del instrumento financiero cubierto; la liquidación esperada del compromiso de compra o venta de materia prima cotizada; o la ocurrencia de la transacción altamente probable de moneda extranjera, o de la transacción de materia prima cotizada
 - que no tenga pago o terminación anticipada

- Se espere que el instrumento de cobertura sea altamente efectivo en compensar el riesgo cubierto designado.

Cobertura de riesgo de tasa de interés fija de un instrumento financiero o riesgo del precio de materia prima cotizada en poder de la entidad

En la contabilidad, la entidad reconocerá el instrumento de cobertura como un activo o pasivo y el cambio en su valor razonable en resultados. Reconocerá también el cambio en el valor razonable de la partida cubierta en resultados y como un ajuste al importe en libros de la misma.

Si el riesgo cubierto es el riesgo de la tasa de interés fija de un instrumento de deuda (medido al costo amortizado), la entidad reconocerá en resultados la liquidación neta entre el instrumento de cobertura y la tasa de interés del instrumento de deuda.

Cobertura del riesgo de tasa de interés variable de un instrumento financiero reconocido, del riesgo de tasa de cambio de moneda extranjera, riesgo del precio de materia prima cotizada en un compromiso en firme o transacción altamente probable o de una inversión neta en un negocio en el extranjero

Para esta clase de riesgos se reconocerá en otro resultado integral por la parte del cambio en el valor razonable del instrumento de cobertura, que compensó el cambio de valor razonable (o en los flujos de efectivo esperados) de la partida cubierta.

La ganancia o pérdida en la cobertura reconocida inicialmente en otro resultado integral, se reclasificará en resultados cuando la partida cubierta se reconozca en resultados o cuando termine la relación de cobertura.

Cuando la cobertura se considere ineficaz, se reconocerá directamente en resultados cualquier exceso del valor razonable del instrumento de cobertura sobre el cambio en el valor razonable de los flujos de efectivo esperados.

La entidad interrumpirá la contabilidad de cobertura si sobreviene alguna de las siguientes situaciones:

- el instrumento de cobertura expira, fuese vendido o resuelto
- la cobertura deja de cumplir las condiciones para la contabilidad de cobertura
- en una cobertura de una transacción prevista deja de ser altamente probable
- la entidad revocase la designación

En estos casos cualquier ganancia o pérdida en el instrumento de cobertura que haya sido reconocida directamente en otro resultado integral, se reclasificará a resultados.

2.2.2.4 INFORMACIÓN A REVELAR

La información a revelar aplica para los pasivos financieros medidos al valor razonable con cambios en resultados, que son los alcanzados por la sección 12. Las entidades que solo utilizan instrumentos financieros básicos (a los que se aplica la sección 11) no incluyen esta categoría de pasivos, por lo tanto no necesitan revelar la información que detallaremos a continuación.

Políticas Contables

Dentro de las políticas contables significativas, se revelará información acerca de las bases de medición utilizadas para instrumentos financieros y otras políticas contables utilizadas que sean relevantes a la hora de comprender los estados financieros.

Estado de situación financiero – categoría de activos y pasivos financieros

Se revelarán, en los estados financieros o en las notas, los importes en libros de las siguientes categorías de activos y pasivos financieros (en la fecha en la que se informa):

- Activos financieros medidos al valor razonable con cambios en resultados
- Activos financieros que son instrumentos de deuda, medidos al costo amortizado
- Activos financieros que son instrumentos de patrimonio, medidos al costo menos deterioro del valor
- Pasivos financieros medidos al valor razonable con cambios en resultados
- Pasivos financieros medidos al costo amortizado
- Compromisos de préstamo medido al costo menos deterioro del valor.

Una entidad revelará información que permita a los usuarios de sus estados contables, evaluar la significatividad y rendimiento de los instrumentos financieros en la situación financiera de la empresa en su conjunto.

Para todos los activos y pasivos financieros medidos al valor razonable, se informará sobre la base utilizada para determinar dicho valor. Cuando se utilice una técnica de valoración, la empresa deberá revelar los supuestos aplicados para determinar los valores razonables de cada clase de activo o pasivo financiero.

Si ya no está disponible una medida fiable del valor razonable para un instrumento de patrimonio medido al valor razonable con cambios en resultados, la entidad informará sobre este hecho.

Baja en cuentas

Si una empresa ha transferido activos financieros a una tercera parte y la transacción no cumple con las condiciones para la baja en cuentas, se revelará lo siguiente para cada clase de activos:

- naturaleza de los activos
- naturaleza de los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad, a los que la entidad continúe expuesta
- importe en libros de los activos y pasivos asociados que la entidad continúe reconociendo

Garantía

Cuando la empresa tenga activos financieros como garantía de pasivos contingentes, informará a cerca del importe en libro de dichos activos y sobre los plazos y condiciones de la garantía.

Incumplimientos y otras infracciones de préstamos a pagar

Para los préstamos a pagar, cuando haya una infracción de los plazos o incumplimiento del principal, intereses, fondos de amortización u otras cláusulas; la entidad revelará lo siguiente:

- detalle de la infracción o incumplimiento
- importe en libros de los préstamos a pagar relacionados
- si la infracción o incumplimiento ha sido corregido o si se han renegociado las condiciones de los préstamos antes de la fecha de autorización de emisión de los estados financieros.

Partidas de ingresos, gastos, ganancias o pérdidas

Las empresas deben revelar lo siguiente:

- Ingresos, gastos, ganancias o pérdidas, incluidos los cambios de valor razonable reconocidos en activos y pasivos financieros medidos al valor razonable con cambios en resultados o al costo amortizado.
- Ingresos y gastos por intereses por activos y pasivos financieros que no se miden a valor razonable con cambios en resultados.
- Pérdidas por deterioro de valor por cada clase de activo financiero.

Instrumentos de cobertura

Las empresas deberán revelar por separado para coberturas de cada tipo de riesgo la siguiente información:

- descripción de la cobertura
- descripción de los instrumentos financieros designados como instrumentos de cobertura y de sus valores razonables (en la fecha en la que se informa)
- naturaleza de los riesgos cubiertos

Para la cobertura de *riesgo de tasa de interés fijo o de precio de materia prima cotizada en poder de la empresa*, se revelará el importe del cambio en el valor razonable del instrumento de cobertura y de la partida cubierta reconocidos en resultados.

Para la cobertura de *riesgo de tasa de interés variable, de tasa de cambio, de precio de materia prima cotizada o de una inversión neta en un negocio en el extranjero*, se revelará lo siguiente:

- períodos en los que se espera que se produzcan los flujos de efectivo, cuando se espera que afecten al resultado
- descripción de las transacciones previstas para las que se haya utilizado anteriormente la contabilidad de coberturas, pero cuya ocurrencia ya no se espere

- importe en el cambio del valor razonable del instrumento de cobertura que se reconoció en otro resultado integral durante el período
- importe reclasificado de otro resultado integral a resultados para el período
- importe de cualquier exceso del valor razonable del instrumento de cobertura sobre el cambio en el valor razonable de los flujos de efectivo esperados que se hayan reconocido en resultados.

2.3 PRESENTACIÓN DE LA NIC 39

2.3.1 OBJETIVO

El objetivo de esta Norma consiste en establecer los principios contables para el reconocimiento y medición de los instrumentos financieros y de algunos contratos de compra o venta de algunos elementos no financieros, en los estados contables de todas las entidades.

2.3.2 ALCANCE

Esta Norma debe ser aplicada por todas las empresas, al proceder a contabilizar toda clase de instrumentos financieros, excepto en los siguientes casos:

- A. Las participaciones en empresas subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos. Las entidades aplicarán esta Norma a los derivados sobre participaciones en dependientes, asociadas o negocios conjuntos, a menos que el derivado cumpla la definición de instrumento de patrimonio de la entidad.
- B. Derechos y obligaciones surgidos de los contratos de arrendamiento; sin embargo hay que tener en cuenta que:
 - (i) las partidas por cobrar por la operación de arrendamiento que aparezcan en el balance del arrendador están sujetas a los requisitos de cese en el reconocimiento fijados por esta Norma,
 - (ii) las partidas a pagar en un arrendamiento financiero, reconocidas por el arrendatario, estarán sujetas a los requerimientos sobre baja en cuentas contenidos en esta Norma y
 - (iii) los derivados implícitos en un arrendamiento estarán sujetos a los requerimientos sobre derivados implícitos contenidos en esta Norma.
- C. Activos y pasivos, derivados de planes de beneficios a largo plazo para los empleados
- D. Instrumentos financieros, emitidos por la entidad, que cumplan la definición de instrumento de patrimonio.
- E. Derechos y obligaciones procedentes de (i) un contrato de seguro, que sean diferentes de los derechos y obligaciones de un emisor procedentes de los contratos de seguros que cumplan la definición de contrato de garantía financiera, o (ii) un contrato que contenga una cláusula de participación discrecional.
- F. Contratos que establecen contrapartidas de carácter contingente en una

combinación de negocios.

- G. Contratos entre la entidad adquirente y un vendedor, en una combinación de negocios, con el objeto de comprar o vender una entidad adquirida, en una fecha futura.
- H. Compromisos de préstamo. No obstante, todos los compromisos de préstamo estarán sujetos a las exigencias de baja en cuentas que figuran en esta Norma.
- I. Instrumentos financieros, contratos y obligaciones derivados de transacciones con pagos basados en acciones, excepto en el caso de los contratos que estén dentro del alcance de la presente Norma.
- J. Derechos a recibir pagos para reembolsar a la entidad por desembolsos realizados para cancelar un pasivo que reconociese como una provisión.

2.3.3 CLASIFICACIONES

Según esta norma los instrumentos financieros se clasifican en cuatro categorías:

I – Activos o Pasivos financieros a valor razonable con cambios en resultados: Son activos o pasivos financieros que cumplen alguna de las siguientes condiciones:

- A. Se clasifica como mantenido para negociar, esto se evidencia cuando: se adquiere con fin especulativo, forma parte de una cartera de instrumentos financieros que se gestionan conjuntamente, en la cual existe evidencia reciente de obtención de beneficios a corto plazo o cuando es un derivado (excepto los que son garantía financiera o instrumento de cobertura).
- B. En el reconocimiento inicial, es designado por la entidad para ser contabilizado a valor razonable con cambio en resultado. Una entidad solo podrá realizar tal designación cuando al hacerlo se obtenga información más relevante debido a que:
 - Con ello se elimine o reduzca significativamente alguna inconsistencia en la valoración o en el reconocimiento que surgiría al utilizar diferentes criterios para valorar activos o pasivos, o para reconocer pérdidas o ganancias de los mismos sobre bases diferentes
 - El rendimiento de un grupo de activos y/o pasivos financieros se gestione o evalúe según el criterio de valor razonable, de acuerdo con una estrategia de inversión o de gestión del riesgo que la entidad tenga documentada
 - Contenga un derivado implícito que modifica de forma significativa los flujos de efectivo del contrato y estos no están bifurcados y no se trate de una participación financiera que no tiene un precio en un mercado cotizado y que no se puede calcular de forma fiable su valor razonable.

II – Inversiones mantenidas hasta el vencimiento: Son activos financieros no derivados con una fecha de vencimiento fijada, cuyos pagos son de cuantía fija y determinable y la entidad tiene la intención y capacidad de conservarlos hasta su vencimiento.

Distintos de:

- Activos designados a valor razonable desde el reconocimiento inicial
- Activos disponibles para la venta
- Prestamos y cuentas por cobrar
- Una entidad está obligada a desclasificar la totalidad de activos financieros clasificados previamente en esta categoría y no puede clasificar ningún otro activo financiero en dicha cartera durante el ejercicio corriente y los dos siguientes si durante dicho ejercicio se ha transferido o vendido inversiones mantenidas hasta el vencimiento por un importe significativo, salvo que sean:
 - ventas o reclasificaciones muy próximas al vencimiento, de forma que los cambios en los tipos de interés no hayan tenido efecto significativo en el valor razonable del activo financiero.
 - ventas o reclasificaciones posteriores al cobro del principal del activo financiero original.
 - ventas o reclasificaciones debidas a un suceso aislado fuera del control de la empresa que es recurrente y que no pudo ser razonablemente predicho por la empresa.

III – Préstamos y partidas a cobrar: Activos financieros no derivados con pagos fijos o determinables, que no se negocian en un mercado activo, distintos de:

- Los que se originan con el propósito de ser vendidos inmediatamente o a corto plazo y que deben clasificarse como activos financieros negociables
- Aquellos que la entidad designe desde el momento de reconocimiento inicial como disponibles para la venta
- Aquellos en los cuales el tenedor no pueda recuperar sustancialmente toda la inversión inicial, por circunstancias diferentes al deterioro crediticio, que serán clasificados como disponibles para la venta.

IV – Activos financieros disponibles para la venta: Son activos financieros no derivados, se designan específicamente como disponibles para la venta, o que no son clasificados en las categorías anteriores.

2.3.4 DERIVADOS IMPLÍCITOS

Es un componente dentro de un instrumento financiero híbrido, es decir combinado, que también incluye un contrato principal no derivado, por lo cual estaríamos frente a un instrumento financiero que cuenta con dos componentes: un componente no derivado (contrato principal) y un componente derivado (derivado implícito). El efecto que tiene un derivado implícito, es que los flujos del instrumento financiero varíen de forma similar al derivado.

Los instrumentos derivados son por definición negociables, por lo que se valúan a valor razonable con cambio a resultados. La norma establece que cuando se cumplan alguna de las siguientes tres hipótesis, un derivado implícito se separará del contrato principal y se contabilizará como un derivado:

- Las características y riesgos inherentes al derivado implícito no están relacionadas estrechamente con los correspondientes al contrato principal.
- Un instrumento derivado que sea contractualmente transferible de manera independiente al principal, pero que cumpla con las condiciones de derivado implícito.
- Cuando el instrumento combinado no se valora a valor razonable con cambio a resultados.

2.3.5 RECONOCIMIENTO Y MEDICIÓN INICIAL

Un activo o pasivo financiero debe ser reconocido contablemente cuando la entidad adquiera el derecho o la obligación en firme, o no sujeta a condición (no debe estar sujeto a contingencia, debe ser un involucramiento incondicional).

Se medirán por su valor razonable, en el caso de activos y pasivos que no se contabilicen a valor razonable con cambio en resultados, incluirá también los costos de transacción atribuible a la compra o emisión de los mismos.

2.3.6 VALORACIÓN POSTERIOR PARA ACTIVOS FINANCIEROS

A los efectos de la medición posterior tomaremos como base la clasificación establecida en esta norma en cuanto a Instrumentos Financieros.

Para *Inversiones mantenidas hasta el vencimiento* y para *Préstamos y partidas a cobrar* la medición será al Costo Amortizado, reconociendo las pérdidas o ganancias por amortización en resultados.

Los *Activos financieros a valor razonable con cambios en resultados* y los *Activos financieros disponibles para la venta*, se medirán a Valor Razonable, estableciendo una distinción en estos últimos en cuanto; para los Activos Disponibles para la Venta, las variaciones en el Valor Razonable se reconocerán en patrimonio hasta la venta o reembolso del activo, momento en el cual se reconocen en resultados. Los Activos a Valor Razonable reconocerán sus pérdidas/ganancias por cambios en el Valor Razonable, directamente en resultados.

Para las Inversiones en Instrumentos de Patrimonio que no tengan un precio de mercado cotizado activo, y cuyo valor razonable no pueda ser medido con fiabilidad, se medirán al costo.

Las entidades deberán evaluar al final de cada periodo sobre el que se informa, si existe evidencia objetiva del deterioro del valor e incobrabilidad de sus activos financieros. Evidencia Objetiva se considerará por ejemplo: dificultades financieras significativas de emisor, violación en el contrato, alta probabilidad de quiebra, entre otros. Si se verificase la situación de deterioro, las reducciones en el valor se reconocerán en resultados.

2.3.7 VALORACIÓN POSTERIOR PARA PASIVOS FINANCIEROS

Serán medidos todo los pasivos financieros al costo amortizados, teniendo como excepción los siguientes casos:

- Pasivos Financieros contabilizados a valor razonable con cambio a resultados, (pasivos mantenidos con propósitos de negociación).
- Contratos de garantía financiera.

2.3.8 BAJA EN CUENTAS DE UN ACTIVO FINANCIERO

Un Activo Financiero será dado de baja del balance cuando:

- Se extinguen los derechos sobre los flujos de efectivo del activo financiero, porque la entidad los realiza, o porque expiran.
- Han sido transferidos los derechos y sustancialmente todos los riesgos y beneficios de su propiedad.
- Cuando no se cede ni se retiene de manera sustancial los riesgos y beneficios, se determinara si ha retenido el control (tomando como base quien dispone de la propiedad del activo), si no se ha retenido el control, se dará de baja en cuentas el activo.

Si se mantiene el control del activo, la entidad continuara reconociendo el activo financiero en la medida de su implicación continuada en el activo, este concepto hace referencia a la medida de exposición a los cambios en el valor de dicho activo.

Ejemplo: cuando la implicación continuada tome la forma de garantía sobre el activo transferido, el importe de la implicación continuada será el menor entre el importe del activo transferido y el importe de la garantía.

Cuando se mantiene el control del activo, pero se transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios, se mantendrá el activo por la parte de control mantenida por la Sociedad.

Para evaluar la situación de baja de un activo, el concepto de riesgo-beneficio tiene mayor relevancia que el de control.

2.3.9 BAJA EN CUENTAS DE UN PASIVO FINANCIERO

Un pasivo financiero se eliminara total o parcialmente del estado de situación cuando la obligación haya sido pagada, cancelada o haya expirado.

En el caso de que no se cancela la deuda, solo cambian sus condiciones, los gastos en que se incurre para refinanciar pueden diferirse en el periodo nuevo de la deuda.

Si se cancela la deuda y se asume una nueva, los gastos de reestructura deben ser llevado a resultados.

Si el valor actual de la “deuda nueva”, difiere en más o en menos de un 10% respecto al valor actual de la “deuda vieja”, estamos frente a una cancelación de deuda y toma de deuda nueva.

2.3.10 COBERTURAS

En la contabilidad de coberturas se reconoce, en el resultado del ejercicio, el efecto de la compensación de los cambios en los valores razonables de los instrumentos de cobertura y de las partidas cubiertas.

Relaciones de cobertura

Las relaciones de cobertura son de tres clases:

- a. cobertura del valor razonable: es una cobertura de la exposición a los cambios en el valor razonable de activos o pasivos reconocidos en el balance o de compromisos en firme no reconocidos, o bien de una porción identificada de dichos activos, pasivos o compromisos en firme, que sea atribuible a un riesgo en particular y que pueda afectar al resultado del ejercicio;
- b. cobertura de los flujos de efectivo: es una cobertura de la exposición a la variación de los flujos de efectivo que:
 - se atribuye a un riesgo particular asociado con un activo o pasivo previamente reconocido (como ser pagos futuros de interés de una deuda a interés variable), o a una transacción prevista altamente probable
 - puede afectar al resultado del ejercicio.
- c. cobertura de la inversión neta en un negocio en el extranjero

Requisitos

Una relación de cobertura cumplirá los requisitos para la contabilidad de coberturas, si y sólo si se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones:

- a. En el momento de iniciar la cobertura, existe designación y documentación formales de la relación de cobertura, así como del objetivo y de la estrategia que la entidad asume con respecto a la cobertura. Esta documentación incluirá la identificación del instrumento de cobertura, de la partida cubierta y de la naturaleza del riesgo que se está cubriendo. Indicará cómo valorará la entidad la eficacia del instrumento de cobertura al compensar la exposición a los cambios de la partida cubierta, ya sea en el valor razonable o en los flujos de efectivo, que se atribuyen al riesgo cubierto.
- b. Se espera que la cobertura sea altamente eficaz en la consecución de la compensación de los cambios en el valor razonable o en los flujos de efectivo que se atribuyan al riesgo cubierto, de manera congruente con la estrategia en la

- gestión del riesgo inicialmente documentada para tal relación de cobertura en particular.
- c. Para las coberturas de flujos de efectivo, una transacción prevista que sea el objeto de la cobertura, deberá ser altamente probable y presentar además una exposición a las variaciones en los flujos de efectivo que podrían, en último extremo, afectar al resultado del ejercicio.
 - d. La eficacia de la cobertura puede ser determinada de forma fiable, esto es, el valor razonable o los flujos de efectivo de la partida cubierta y el valor razonable del instrumento de cobertura deben poderse determinar de forma fiable.
 - e. La cobertura se ha evaluado en un contexto de empresa en funcionamiento, y realmente se puede concluir que ha sido altamente eficaz a lo largo de todos los ejercicios para los cuales ha sido designada.

Valoración de la eficacia de las coberturas

En el apéndice de la norma se establece que una cobertura se considerará altamente eficaz si se cumplen las dos siguientes condiciones:

- a. Al inicio de la cobertura y en los ejercicios siguientes, se espera que ésta sea altamente eficaz para conseguir compensar los cambios en el valor razonable o a los flujos de efectivo atribuibles al riesgo cubierto, durante el periodo para el que se haya designado la cobertura. Que al inicio de la cobertura se espere que ésta sea altamente eficaz, conduce a una interpretación únicamente prospectiva de su evaluación. Esto es así dado que lo relevante será lo que efectivamente se refleje en la contabilidad a partir de ese momento, pues, antes de iniciada la cobertura, el pasado carece de trascendencia contable. Sin embargo, la norma en el punto señalado indica que el comportamiento pasado al inicio de la relación, también haya de servir de justificación de la cobertura, ya que la eficacia esperada puede demostrarse de varias formas, y una de ellas es realizando comparaciones de los cambios pasados en los valores razonables o flujos de efectivo del instrumento de cobertura.
- b. La eficacia real de la cobertura está en un rango de 80% -125%. Se observa que para el pasado y presente, es decir retrospectivamente, el rango que delimita el concepto de altamente eficaz queda establecido en un margen del 80-125%. Por el contrario, ninguna medida se indica para la evaluación futura, o sea que prospectivamente quedará sometido a la discrecionalidad e interpretación de cada entidad, aunque parecería ciertamente lo más racional que esa medida o bien sea establecida exactamente en el rango del 80 al 125%, o bien en porcentajes próximos al mismo.

Tratamiento contable

Una **cobertura del valor razonable** se contabilizará de la siguiente manera:

- a. La pérdida o ganancia procedente de la revalorización del instrumento de cobertura al valor razonable (para un derivado que sea instrumento de cobertura)

o el componente de tipo de cambio del importe en libros valorado de acuerdo con la NIC 21 (para un instrumento de cobertura que no sea un derivado) se reconocerá en el resultado del ejercicio.

- b. La pérdida o ganancia de la partida cubierta atribuible al riesgo cubierto ajustará el importe en libros de la partida cubierta y se reconocerá en el resultado del ejercicio. Esto se aplicará incluso si la partida cubierta se valorase al coste. El reconocimiento de la pérdida o ganancia atribuible al riesgo cubierto en el resultado del ejercicio también se aplicará si la partida cubierta es un activo disponible para la venta.

En el caso de una cobertura de la exposición al tipo de interés referida a una cartera de activos o pasivos financieros (y sólo para esta forma de cobertura), puede presentar pérdida o ganancia atribuible a la partida cubierta. Esto se expondrá en una única línea separada dentro de los activos/pasivos, en aquellos intervalos de tiempo entre revisiones en que la partida cubierta sea un activo/pasivo; o las líneas separadas, se presentarán junto a los activos o los pasivos financieros, respectivamente. Los importes que se hayan incluido en las partidas de las mencionadas líneas se eliminarán del balance cuando los activos o pasivos, con los que se relacionan, sean dados de baja en cuentas.

Una entidad interrumpirá de forma prospectiva, es decir con validez a partir de la fecha en cuestión, la contabilidad de coberturas si:

- (a) el instrumento de cobertura expire, fuese vendido, resuelto o ejercido
- (b) la cobertura dejase de cumplir los requisitos establecidos para la contabilidad de coberturas; o
- (c) la entidad revocase la designación.

Una **cobertura del flujo de efectivo** se contabilizará de la forma siguiente:

- a. La parte de la pérdida o ganancia del instrumento de cobertura que se haya determinado como cobertura eficaz se reconocerá directamente en el patrimonio neto, a través del estado de cambios en el patrimonio neto
- b. La parte ineficaz de la pérdida o ganancia del instrumento de cobertura se reconocerá en el resultado del ejercicio.

Si la cobertura de una transacción prevista diese lugar posteriormente al reconocimiento de un activo financiero o un pasivo financiero, las pérdidas o ganancias asociadas que hubieran sido reconocidas directamente en el patrimonio neto, se reclasificarán en el resultado del ejercicio en el mismo ejercicio o ejercicios durante los cuales el activo adquirido o el pasivo asumido afecte al resultado (tales como los ejercicios en los que se reconozca el ingreso financiero o el gasto financiero). Sin embargo, si una entidad espera que la totalidad o parte de una pérdida reconocida en el patrimonio neto no vaya a ser recuperada en uno o más ejercicios futuros, el importe que no se espere recuperar se reclasificará como resultado del ejercicio.

Si la cobertura de una transacción prevista diese lugar posteriormente al reconocimiento de un activo o pasivo no financiero, o bien si una transacción prevista para un activo o pasivo no financiero llegase a ser un compromiso en firme, al que se le aplicase la contabilidad de la cobertura del valor razonable, la entidad adoptará la opción mencionada en el párrafo anterior. Otra opción posible es dar de baja las pérdidas o ganancias asociadas que se hubieran reconocido directamente en el patrimonio neto, y las incluirá en el coste inicial o en el importe en libros del activo o pasivo.

Para las coberturas de flujo de efectivo distintas de las mencionadas, los importes que hayan sido reconocidos directamente en el patrimonio neto, se reconocerán en el resultado del mismo ejercicio o ejercicios durante los que la transacción cubierta prevista afecte al resultado (por ejemplo, cuando ocurra la venta prevista).

En cualquiera de las siguientes circunstancias la entidad interrumpirá la contabilidad de coberturas de forma prospectiva, es decir a partir de la fecha en cuestión:

- a. Si el instrumento de cobertura expira, o es vendido, resuelto o ejercido, el resultado acumulado del instrumento de cobertura que continúe reconocido directamente en el patrimonio neto desde el ejercicio en que la cobertura fue eficaz continuará siendo reconocido de manera separada en el patrimonio neto hasta que la transacción prevista tenga lugar.
- b. Si la cobertura deja de cumplir los requisitos establecidos para la contabilidad de coberturas, el resultado acumulado del instrumento de cobertura que continúe reconocido directamente en el patrimonio neto desde el ejercicio en que la cobertura fue eficaz continuará siendo reconocido de manera separada en el patrimonio neto hasta que la transacción prevista tenga lugar.
- c. Si no se espera que la transacción prevista ocurra, en cuyo caso cualquier resultado acumulado relacionado en el instrumento de cobertura que permanezca reconocido directamente en el patrimonio neto desde el ejercicio en que la cobertura fue eficaz se reconocerá en el resultado del ejercicio. Una transacción prevista que deja de ser altamente probable puede esperarse todavía que ocurra.
- d. Si la entidad revoca la designación. Para coberturas de una transacción prevista, el resultado acumulado del instrumento de cobertura que continúe reconocido directamente en el patrimonio neto desde el ejercicio en que la cobertura fue eficaz continuará siendo reconocido de manera separada en el patrimonio neto hasta que la transacción ocurra o deje de esperarse que ocurra. Si deja de esperarse que ocurra la transacción, el resultado acumulado que haya sido reconocido directamente en el patrimonio neto se reconocerá en el resultado del ejercicio.

Las **coberturas de una inversión neta en un negocio en el extranjero**, incluyendo la cobertura de una partida monetaria que se considere como parte de una inversión neta, se contabilizarán de manera similar a las coberturas de flujo de efectivo.

La ganancia o pérdida del instrumento de cobertura que se determine que es una cobertura eficaz se reconocerá directamente en patrimonio. La porción no efectiva debe reconocerse en resultados si el instrumento de cobertura es derivado, o según NIC 21

debe clasificarse en patrimonio hasta la disposición (o venta) de la inversión, momento en el cual se reconoce en resultados.

2.4 PRESENTACIÓN DE LA NIIF 7

2.4.1 OBJETIVO

El objetivo de esta NIIF es requerir a las entidades que, en sus estados financieros, revelen información que permita a los usuarios evaluar:

- (a) la relevancia de los instrumentos financieros en la situación financiera y en el rendimiento de la entidad
- (b) la naturaleza y alcance de los riesgos procedentes de los instrumentos financieros a los que la entidad se haya expuesto durante el período y en la fecha de presentación, así como la forma de gestionar dichos riesgos. La información a revelar cualitativa describe los objetivos, las políticas y los procesos de la gerencia para la gestión de dichos riesgos. La información a revelar cuantitativa indica la medida en que la entidad está expuesta al riesgo. Juntas, estas informaciones a revelar dan una visión de conjunto del uso de instrumentos financieros por parte de la entidad y de la exposición a riesgos que éstos crean.

2.4.2 ALCANCE

Esta NIIF se aplicará tanto a los instrumentos financieros que se reconozcan contablemente como a los que no se reconozcan. Los instrumentos financieros reconocidos comprenden activos financieros y pasivos financieros que estén dentro del alcance de la NIC 39. Los instrumentos financieros no reconocidos comprenden algunos instrumentos financieros que, aunque estén fuera del ámbito de aplicación de la NIC 39, entran dentro del alcance de esta NIIF (como, por ejemplo, algunos compromisos de préstamo).

Es también aplicable a los contratos de compra o de venta de elementos no financieros que estén dentro del alcance de la NIC 39

2.4.3 CLASES DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS Y NIVEL DE INFORMACIÓN

Cuando se requiera que la información se suministre por clases de instrumentos financieros, la entidad los agrupará en las clases que sean apropiadas según la naturaleza de la información a revelar y teniendo en cuenta las características de dichos instrumentos financieros.

2.4.4 BALANCE

Categorías de activos financieros y pasivos financieros

Se informará, ya sea en el balance o en las notas, de los importes en libros de cada una de las siguientes categorías de instrumentos financieros:

- (a) activos financieros al valor razonable con cambios en resultados, mostrando por separado los designados como tales en el momento de su reconocimiento inicial y los clasificados como mantenidos para negociar.
- (b) inversiones mantenidas hasta el vencimiento,
- (c) préstamos y partidas a cobrar,
- (d) activos financieros disponibles para la venta,
- (e) pasivos financieros al valor razonable con cambios en resultados, mostrando por separado los designados como tales en el momento de su reconocimiento inicial, y los clasificados como mantenidos para negociar.
- (f) pasivos financieros valorados al coste amortizado.

Activos financieros o pasivos financieros al valor razonable con cambios en resultados

Si la entidad hubiese designado un préstamo o cuenta a cobrar como al valor razonable con cambios en resultados, informará de:

- (a) El máximo nivel de exposición al riesgo de crédito del préstamo o cuenta a cobrar en la fecha de presentación.
- (b) El importe por el que se reduce dicho máximo nivel de exposición al riesgo de crédito mediante el uso de derivados de crédito o instrumentos similares.
- (c) El importe de la variación, durante el ejercicio y la acumulada, del valor razonable del préstamo o cuenta a cobrar que sea atribuible a las variaciones en el riesgo de crédito del activo financiero.
- (d) El importe de la variación del valor razonable de cualesquiera derivados de crédito o instrumentos similares vinculados, durante el ejercicio y la acumulada desde que el préstamo o cuenta a cobrar se hubiera designado.

Los puntos (a) y (b) son también aplicables en el caso en que la entidad hubiera designado un pasivo financiero a valor razonable con cambios en resultados.

2.4.5 RECLASIFICACIÓN

Si la entidad hubiese reclasificado un activo financiero como una partida que se valora al costo o al costo amortizado, en lugar de al valor razonable; o al valor razonable, en lugar de al costo o al costo amortizado; informará del importe reclasificado y disminuido de cada una de esas categorías, así como la razón para efectuar dicha reclasificación

2.4.6 BAJA EN CUENTAS

Una entidad puede haber transferido activos financieros de forma tal que una parte o todo el activo no cumpla las condiciones para darlos de baja en cuentas. La entidad informará, para cada clase de dichos activos financieros, de:

- (a) la naturaleza de los activos;
- (b) la naturaleza de los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad a los que continúe expuesta;
- (c) si la entidad continúa reconociendo la totalidad de los activos, los importes en libros de esos activos y de los pasivos asociados;
- (d) si la entidad continúa reconociendo los activos en función de su implicación continuada, el importe en libros total de los activos originales, el importe de los activos que la entidad continúe reconociendo y el importe en libros de los pasivos asociados.

2.4.7 GARANTÍAS

Una entidad informará del importe en libros de los activos financieros pignorados como garantía de pasivos o pasivos contingentes, y los plazos y condiciones relacionados con su pignoración.

Cuando una entidad haya recibido una garantía (ya sea sobre activos financieros o no financieros) y esté autorizada a vender o a pignorar con independencia de que se haya producido un impago por parte del propietario de la citada garantía, revelará:

- (a) el valor razonable de la garantía recibida;
- (b) el valor razonable de la garantía vendida o pignorada, y si la entidad tiene alguna obligación de devolverla;
- (c) los plazos y condiciones asociadas a la utilización de la garantía.

2.4.8 CUENTA CORRECTORA PARA PÉRDIDAS CREDITICIAS

Cuando los activos financieros se hayan deteriorado por pérdidas crediticias y la entidad registre el deterioro en una cuenta separada, en lugar de reducir directamente el importe en libros del activo, incluirá una conciliación de las variaciones en dicha cuenta durante el ejercicio, para cada clase de activos financieros.

2.4.9 IMPAGOS Y OTROS INCUMPLIMIENTOS

Para los préstamos a pagar, las entidades informarán de:

- (a) Detalles de los impagos durante el ejercicio que se refieran tanto al principal, a los intereses, a los fondos de amortización para cancelación de deudas o a las cláusulas de rescate relativos a dichos préstamos a pagar

- (b) El importe en libros de los préstamos a pagar que tengan la condición de impagados
- (c) Si el impago ha sido corregido, o si se han renegociado las condiciones de los préstamos a pagar antes de la fecha de formulación de los estados financieros.

2.4.10 PARTIDAS DE INGRESOS, GASTOS, PÉRDIDAS O GANANCIAS

La entidad revelará las siguientes partidas de ingresos, gastos, pérdidas o ganancias, ya sea en los estados financieros o en las notas:

- (a) Pérdidas netas o ganancias netas procedentes de:
 - i. activos o pasivos financieros al valor razonable con cambios en resultados, mostrando de forma separada las correspondientes a los activos o pasivos financieros designados como tales en el reconocimiento inicial, y las de los activos y pasivos financieros que se hayan clasificado como mantenidos para negociar
 - ii. activos financieros disponibles para la venta, mostrando por separado el importe de la pérdida o ganancia reconocida directamente en el patrimonio neto durante el ejercicio, así como el importe que ha sido restado del patrimonio neto e incluido en el resultado del ejercicio;
 - iii. inversiones mantenidas hasta el vencimiento;
 - iv. préstamos y cuentas a cobrar;
 - v. pasivos financieros valorados al coste amortizado.
- (b) Importes totales de los ingresos y de los gastos por intereses procedentes de los activos y pasivos financieros que no se registren al valor razonable con cambios en resultados.
- (c) Ingresos y gastos por comisiones que surjan de:
 - i. activos o pasivos financieros que no se registren al valor razonable con cambios en resultados;
 - ii. actividades fiduciarias o de administración que supongan la tenencia o inversión de activos por cuenta de individuos, fideicomisos, planes de prestaciones por retiro u otras instituciones.
- (d) Ingresos por intereses procedentes de activos financieros deteriorados.
- (e) El importe de las pérdidas por deterioro para cada clase de activo financiero.

2.4.11 OTRA INFORMACIÓN A REVELAR

Políticas contables

La entidad informará, en el resumen de las políticas contables significativas, la base de valoración utilizadas al elaborar los estados financieros y las demás políticas contables empleadas que sean relevantes para la comprensión de los estados financieros.

Contabilidad de coberturas

La entidad revelará información, por separado, referida a cada tipo de cobertura:

- (a) una descripción de la cobertura
- (b) una descripción de los instrumentos financieros designados como instrumentos de cobertura y de sus valores razonables
- (c) la naturaleza de los riesgos que han sido cubiertos.

Para las coberturas de flujos de efectivo, la entidad informará de:

- (a) los ejercicios en los que se espera que se produzcan los citados flujos, así como los ejercicios en los que se espera que afecten al resultado;
- (b) una descripción de las transacciones previstas para las que se haya utilizado previamente la contabilidad de coberturas, pero ya no se espere que estas transacciones vayan a realizarse;
- (c) el importe que haya sido reconocido en el patrimonio neto durante el ejercicio;
- (d) el importe que, durante el ejercicio, se haya disminuido del patrimonio neto y se haya incluido en el resultado
- (e) el importe que, durante el ejercicio, se haya disminuido del patrimonio neto y se haya incluido en el costo inicial u otro importe en libros de un activo no financiero adquirido o de un pasivo no financiero en el que se haya incurrido y que hayan sido tratados como transacciones previstas altamente probables cubiertas.

La entidad informará por separado:

- (a) en las coberturas del valor razonable, las pérdidas o ganancias:
 - i. del instrumento de cobertura;
 - ii. de la partida cubierta, que sean atribuibles al riesgo cubierto;
- (b) la ineficacia reconocida en el resultado del ejercicio que proceda de coberturas de los flujos de efectivo;
- (c) la ineficacia reconocida en el resultado del ejercicio que proceda de coberturas de inversiones netas en negocios en el extranjero.

Valor razonable

La entidad revelará el valor razonable correspondiente a cada clase de activos y pasivos financieros, de forma que permita realizar las comparaciones con los correspondientes importes en libros reflejados en el balance.

Al informar de los valores razonables, la entidad agrupará los activos y pasivos financieros en clases, pero los compensará sólo si sus importes en libros estén compensados en el balance.

Las entidades informarán de:

- (a) Los métodos y, cuando se utilice una técnica de valoración, las hipótesis aplicadas al determinar los valores razonables de cada clase de activos o pasivos financieros.
- (b) Si los valores razonables se han determinado, en su totalidad o en parte, directamente por referencia a precios de cotización publicados en un mercado activo o han sido estimados utilizando una técnica de valoración.
- (c) Si los valores razonables reconocidos o revelados en los estados financieros se han determinado, en su totalidad o en parte, utilizando una técnica de valoración basada en hipótesis que no están sustentadas en precios de transacciones observables y corrientes de mercado con el mismo instrumento y no se basan en los datos de mercado observables que estén disponibles.
- (d) Cuando se aplique lo anterior, el importe total de la variación del valor razonable estimado mediante una técnica de valoración que haya sido reconocido en el resultado del ejercicio.

Si el mercado de un instrumento financiero no fuera activo, la entidad determinará su valor razonable utilizando una técnica de valoración. No obstante, la mejor evidencia del valor razonable en el momento del reconocimiento inicial es el precio de la transacción. Por lo tanto, podría existir una diferencia entre el valor razonable, en el momento del reconocimiento inicial, y el importe que pudiera haberse determinado en esa fecha utilizando una técnica de valoración. Si dicha diferencia existiese, la entidad revelará, para cada clase de instrumentos financieros:

- (a) la política contable que utilice para reconocer esa diferencia en el resultado del ejercicio para reflejar las variaciones en los factores que los partícipes en el mercado considerarían al establecer un precio
- (b) la diferencia acumulada que no haya sido reconocida todavía en el resultado del ejercicio al principio y al final del mismo, junto con una conciliación de las variaciones en el saldo de esa diferencia.

2.4.12 NATURALEZA Y ALCANCE DE LOS RIESGOS PROCEDENTES DE LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS

La entidad revelará información que permita, a los usuarios de sus estados financieros, evaluar la naturaleza y alcance de los riesgos procedentes de los instrumentos financieros a los que la entidad esté expuesta en la fecha de presentación.

Información cualitativa

Para cada tipo de riesgo procedente de los instrumentos financieros, la entidad informará de:

- (a) la exposición al riesgo y cómo se produce el mismo

- (b) sus objetivos, políticas y procesos para gestionar el riesgo, así como los métodos utilizados para medir dicho riesgo

Información cuantitativa

Para cada tipo de riesgo procedente de instrumentos financieros, la entidad informará de datos cuantitativos resumidos acerca de su exposición al riesgo en la fecha de presentación.

La entidad informará, para cada clase de instrumento financiero, de:

- (a) el importe que mejor represente su máximo nivel de exposición al riesgo de crédito en la fecha de presentación, sin tener en cuenta ninguna garantía tomada ni otras mejoras crediticias
- (b) con respecto al importe revelado en (a), una descripción de las garantías tomadas y de otras mejoras crediticias;
- (c) información acerca de la calidad crediticia de los activos financieros que no estén en mora ni hayan deteriorado su valor;
- (d) el importe en libros de los activos financieros que estarían en mora o que se habrían deteriorado, si no fuera porque sus condiciones han sido renegociadas.

Activos financieros en mora o deteriorados

La entidad revelará, para cada clase de activo financiero:

- (a) un análisis de la antigüedad de los activos financieros en mora en la fecha de presentación, pero que no estén deteriorados;
- (b) un análisis de los activos financieros que se hayan determinado individualmente como deteriorados en la fecha de presentación, incluyendo los factores que la entidad ha considerado al determinar el deterioro
- (c) para los importes que se hayan revelado según lo anteriormente mencionado, una descripción de las garantías tomadas por la entidad para asegurar el cobro y de las otras mejoras crediticias, así como una estimación de su valor razonable, a menos que fuera impracticable hacerla.

Realización de garantías y de otras mejoras crediticias

Cuando una entidad haya obtenido, durante el ejercicio, activos financieros o no financieros por garantías tomadas para asegurar el cobro, la entidad revelará:

- (a) la naturaleza e importe en libros de los activos obtenidos;
- (b) cuando los activos no sean fácilmente convertibles en efectivo, sus políticas para enajenar o disponer por otra vía de tales activos, o para utilizarlos en sus actividades.

Riesgo de liquidez

La entidad revelará:

- (a) un análisis de los vencimientos de los pasivos financieros que muestre los plazos contractuales de vencimiento remanentes;
- (b) una descripción de cómo gestiona el riesgo de liquidez.

Riesgo de mercado

Análisis de sensibilidad

La entidad revelará:

- (a) un análisis de sensibilidad para cada tipo de riesgo de mercado al que la entidad esté expuesta en la fecha de presentación, mostrando cómo podría verse afectado el resultado del ejercicio y el patrimonio neto por cambios en la variable relevante de riesgo, que sean razonablemente posibles en dicha fecha;
- (b) los métodos e hipótesis utilizados al elaborar el análisis de sensibilidad;
- (c) los cambios habidos desde el ejercicio anterior en los métodos e hipótesis utilizados, así como las razones de tales cambios.

Si la entidad elaborase un análisis de sensibilidad, tal como el del valor en riesgo, que reflejase las interdependencias entre las variables de riesgo (por ejemplo, entre los tipos de interés y de cambio) y lo utilizase para gestionar riesgos financieros, podrá utilizar ese análisis de sensibilidad en lugar del especificado anteriormente.

La entidad revelará también lo siguiente:

- (a) una explicación del método utilizado al elaborar dicho análisis de sensibilidad, así como de los principales parámetros e hipótesis en los datos suministrados;
- (b) una explicación del objetivo del método utilizado, así como de las limitaciones que pudieran hacer que la información no reflejase plenamente el valor razonable de los activos y pasivos implicados.

2.5 DIFERENCIAS ENTRE LA NIC 39 Y LAS SECCIONES 11 Y 12 DE LA NIIF PARA PYMES

Analizaremos a continuación cuales fueron las principales modificaciones que introdujo la NIIF para PYMES en referencia a los instrumentos financieros con respecto a la NIC 39.

Una de las principales simplificaciones a destacar es que en la NIC 39 los Instrumentos Financieros se clasifican como:

- I. Activos o Pasivos financieros a valor razonable con cambios en resultados
- II. Inversiones mantenidas hasta el vencimiento
- III. Préstamos y partidas a cobrar
- IV. Activos financieros disponibles para la venta

En cambio en la NIIF para PYMES no se establece ningún tipo de clasificación, además dicha clasificación de los activos financieros, en la NIC 39, requiere una valoración de las intenciones de la administración para tener los instrumentos financieros, intención que no se cuestiona en la nueva norma.

La NIC 39 incluye principios de medición y requerimientos para el deterioro de las diferentes categorías de activos financieros, la NIIF para PYMES solo menciona que los instrumentos financieros medidos al costo o a costo amortizado se tienen que valorar por deterioro al final de cada período de presentación de reportes y que cuando exista evidencia objetiva de disminución del valor de activos financieros, la entidad reconocerá inmediatamente una pérdida por deterioro del valor, en resultados.

En ciertas circunstancias la NIC 39 permite la designación de instrumentos financieros a valor razonable a través de utilidad o pérdida (conocida como la opción del valor razonable), en la NIIF para PYMES solo las inversiones en acciones preferenciales no convertibles y las acciones ordinarias y preferenciales no convertibles y no vendibles se pueden designar a valor razonable (siempre que se pueda medir de manera confiable, de otra manera a costo menos deterioro).

En la NIC 39 las pérdidas por deterioro para los instrumentos de patrimonio no cotizados medidos al costo menos deterioro se determinan con base en el valor presente de los flujos de efectivo futuros estimados descontados a la tasa de retorno corriente del mercado. En la NIIF para PYMES lo único que se menciona respecto a los instrumentos de patrimonio es que se evaluará su deterioro con independencia de su significatividad.

La NIC 39 también menciona que no se permiten las reversas de las pérdidas por deterioro en los instrumentos de patrimonio, permitido si en la sección 11 de la norma para PYMES.

En la NIC 39 los requerimientos para el des-reconocimiento de los activos financieros incluyen la necesidad de valorar los acuerdos en función de si existe participación continuada, en la NIIF entre los requisitos para el des-reconocimiento se enumeran los siguientes:

- los derechos contractuales a los flujos de efectivo expiran o son liquidados.
- han sido transferidos sustancialmente todos los riesgos y ventajas de la propiedad del mismo.

- a pesar de retener algunos riesgos y beneficios, el control del activo financiero ha sido transferido y la otra parte tiene la capacidad práctica para vender el activo en su totalidad.

Podemos observar entonces otra diferencia con la NIC 39 en cuanto a que no se considera a la hora de evaluar la baja de un activo, el grado de implicación continuada con el mismo.

Respecto a la sección 12 *Otros temas relacionados con Instrumentos Financieros*, encontramos los siguientes contrastes con la NIC 39:

El alcance de la NIC 39 excluye ciertos contratos forward entre el adquiriente y el vendedor en una combinación de negocios, así como ciertos compromisos de préstamo; en cambio en la sección 12 no se hace mención a estos casos.

La NIC 39 requiere contabilidad separada para derivados implícitos que cumplen con alguna de las tres hipótesis que se plantean en la norma, en la sección 12 de la NIIF para PYMES no existe ninguna referencia sobre el tema de derivados implícitos.

Referente al tema de documentación formal sobre las relaciones de cobertura, en la NIC 39 específicamente se requiere que el método para valorar la eficacia del instrumento de cobertura se explicita, indicando en qué grado se compensan los cambios de valor razonable (o de los flujos de efectivo) de la partida cubierta. En la sección 12, una de las condiciones al igual que en la NIC es que se espera que el instrumento de cobertura sea altamente efectivo, pero no exige que se documente como se valorará dicha eficacia.

Siguiendo con el tema de la eficacia de los instrumentos de cobertura, la NIC 39 incluye un rango del 80% - 125% para medir la eficacia real de dicho instrumento.

Ejemplo:

Perdida del Instrumento de cobertura = \$ 120

Ganancia Caja M/E = \$ 100

$$\text{Grado Compensación} = \frac{120}{100} = 120\%$$

ó

$$\text{Grado Compensación} = \frac{100}{120} = 83\%$$

En este caso se podría concluir en principio, que el instrumento de cobertura es eficaz. Para las PYMES no se establece ningún rango en particular como un elemento para evaluar la eficacia de los instrumentos de cobertura.

Otro elemento para la valoración de la eficacia del instrumento de cobertura, es la prueba retrospectiva de la efectividad del mismo, la cual es requerida además de la

prueba prospectiva. Esto está señalado en el apéndice de la NIC 39, en la sección 12 se hace alusión a la eficacia de una cobertura, como una compensación de cambios de valores esperados, es decir solo de forma prospectiva.

Atendiendo a los riesgos que se cubren en ambas normas, encontramos la siguiente diferencia. En la sección 12 de la NIIF para PYMES, se enumeran taxativamente cuatro clases de riesgos a ser cubiertos: tasa de interés de instrumento de deuda medido a costo amortizado, tasa de cambio de moneda extranjera o tasa de interés, precio de materia prima cotizada y riesgo de tasa de cambio de moneda extranjera en una inversión neta en un negocio en el exterior. En la NIC 39 se permite la cobertura de todo tipo de riesgo. Así mismo, un solo instrumento de cobertura puede ser designado como cobertura de múltiples riesgos.

También se debe destacar que la NIC 39 permite la contabilidad de cobertura para los portafolios, caso que no está contemplado por la NIIF para PYMES.

En la NIC 39 se puede optar por un número más amplio de instrumentos de cobertura, incluyendo opciones compradas y préstamos en moneda extranjera para la cobertura del riesgo de cambio.

2.6 COMPARACIÓN NIIF 7: INFORMACIÓN A REVELAR Y LAS SECCIONES 11 Y 12 DE LA NIIF PARA PYMES

Los requerimientos de información a revelar en la NIIF para PYMES han sido considerablemente reducidos en comparación con los requerimientos que contienen las NIIF completas. Las razones son fundamentalmente que alguna información a revelar no está incluida porque está relacionada con temas cubiertos por las NIIF que se han omitido en la NIIF para PYMES o porque está relacionada con principios de reconocimiento y medición de las NIIF completas que han sido simplificadas. Otro motivo por el cual se reducen los requerimientos de información está relacionado con opciones de las NIIF completas que no se han incluido en la NIIF para PYMES. Por último, cierta información no se requiere atendiendo las necesidades de los usuarios o por consideraciones de costo – beneficio.

Si bien se admite para las PYMES aplicar los criterios de reconocimiento y medición de las NIIF completas (NIC 39), no así el de las revelaciones exigidas por éstas (NIIF 7). A continuación analizaremos las diferencias y similitudes destacadas entre la norma completa y la NIIF para PYMES.

Una primera diferencia que se observa es en la categorización de activos y pasivos, donde se establece qué información debe revelarse, la NIIF 7 lo hace en base a la clasificación determinada por la NIC 39. En la sección 11 también se establece una categorización pero la misma no responde a una clasificación previamente mencionada en la norma, sino que enumera los activos y pasivos financieros en las diferentes casuísticas de valuación y medición abarcadas por la NIIF para PYMES.

Al no contar la NIIF para PYMES con la clasificación de instrumentos financieros, la información a revelar tampoco deberá contemplar aquellos casos donde se hayan reclasificado, explicitando las causas e impactos en los estados financieros.

En cuanto a la baja en cuentas, la única diferencia que existe es referente al tema de la implicación continuada, ya que para las PYMES no se considera el concepto de implicación continuada en el reconocimiento de los activos y por lo tanto no habrá información a revelar al respecto.

Referente a la información a revelar sobre las partidas de ingresos, gastos, ganancias o pérdidas, en ambas normas se incluirán las variaciones de valor sufridas por activos y pasivos financieros, tanto los medidos a valor razonable con cambio en resultados, como a costo amortizado. Lo que la NIIF para PYMES no incluye son las revelaciones acerca de ingresos y gastos por comisiones que surgen de activos o pasivos financieros no medidos a valor razonable con cambios en resultados, y actividades fiduciarias o de administración. Tampoco menciona los ingresos por intereses de activos que previamente hubieran sido rebajados en su valor por deterioro, utilizándose para el cálculo de dichos intereses el tipo de interés aplicado a los flujos esperados cuando se evaluó el deterioro.

Respecto a la contabilidad de coberturas, en la NIIF 7 la información se expondrá en función de las relaciones de cobertura establecidas en la NIC 39. En cambio, en la NIIF para PYMES la información hay que revelarla en base al riesgo cubierto, ya que esta norma establece una enumeración taxativa de los riesgos a cubrir por los instrumentos de cobertura y no las relaciones como la NIC 39.

Por último, la NIIF 7 requiere específicamente que se revele determinada información cualitativa y cuantitativa. Esta información refiere a los tipos de riesgo a los que se encuentran expuestos los instrumentos financieros, y cuáles son las herramientas que la empresa utiliza para gestionar los mismos. En las secciones 11 y 12 de la NIIF para PYMES no se hace mención particular al tema.

Cabe destacar, además de las diferencias mencionadas, que una temática importante abordada por ambas normas es que para los activos y pasivos medidos a valor razonable se informará sobre la base utilizada para dicha medición (precio de mercado cotizado en un mercado activo) y en caso de haberse utilizado técnicas de valoración, que supuestos se aplicaron para determinar el valor de cada clase de activo y pasivo financiero.

2.7 RESUMEN

Hemos analizado hasta aquí la normativa de instrumentos financieros comenzando por los instrumentos básicos para luego llegar a los casos más complejos. Se podría señalar que la norma para PYMES profundiza en los instrumentos financieros básicos, ya que

este tipo de empresas utilizan principalmente instrumentos financieros de este nivel complejidad.

En nuestro país las PYMES tienen una fuerte presencia en el mercado, por lo que existe la posibilidad de que la sección 11 de la nueva norma sea acogida dentro de la normativa uruguaya, tal vez no para el caso de las micro, pero sí para las medianas empresas.

Analizaremos en el próximo capítulo cómo inciden esta clase de empresas en el mercado uruguayo, cómo se fomenta la creación de las mismas y qué impulso se les da desde distintas perspectivas como ser el Estado, Instituciones Financieras, Organismos Internacionales, Asociaciones Públicas y Privadas, entre otros.

III. PYMES EN EL URUGUAY

3.1 UN POCO DE HISTORIA

La reglamentación general y uniforme sobre PYMES es relativamente reciente. Las tareas en ese sentido se iniciaron a fines de 1991 en que se declara de interés nacional la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas⁷.

Con anterioridad a esta decisión la caracterización de PYME se hacía principalmente, en función de la variable número de empleados. En un trabajo realizado a mediados de 1990, la Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas Empresas (DINAPYME⁸) utilizó exclusivamente el criterio de personal ocupado para definir el tamaño de las empresas, ya que, según se sostiene en el mencionado informe, es el único dato disponible del III Censo Económico. Sobre la base de dicho criterio, se clasificaron a las unidades económicas de la siguiente forma:

Cuadro III.1 – Clasificación de las Unidades Económicas Anterior

Micro empresa:	de 1 a 4 personas ocupadas
Pequeña empresa:	de 5 a 19
Mediana empresa:	de 20 a 99
Gran empresa:	más de 100 personas

A inicios de 1992 y a partir de la reglamentación de la Ley 16.201, se define de manera general y uniforme, en base a la información obtenida del III Censo Económico Nacional, que las unidades económicas existentes en el país serán categorizadas y clasificadas de la siguiente manera:

⁷ Por la Ley NQ 16.201 del 13/8/91 y Decreto Reglamentario NQ 54/92 de Promoción de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

⁸ La DINAPYME fue designada como responsable de planificar, coordinar y realizar todas las actividades tendientes a la promoción y fomento del desarrollo de las artesanías y de las micro, pequeñas y medianas empresas nacionales

Cuadro III.2 – Clasificación de las Unidades Económicas Actual

	Personal Ocupado	Ventas Máximas Anuales (en USD)	Activos Máximos (en USD)
Micro	1 a 4	60.000	20.000
Pequeña	5 a 19	180.000	50.000
Mediana	20 a 99	1.000.000	350.000

Esta caracterización no propone una combinación de las variables, como en el caso argentino. La forma en que está presentada obliga a las empresas, para ser incluidas en determinado segmento, a cumplir en forma simultánea con los tres límites impuestos: el personal empleado, las ventas netas realizadas en períodos anuales y los activos destinados a la actividad de la empresa. Por otra parte, la legislación prevé que la categorización de PYMES así definida pueda estar sujeta a la eventual unificación de criterios que se adopten en los países del MERCOSUR así como a cualquier otro tipo de ajuste que el Gobierno pudiera entender necesario en virtud de la realidad económica del momento⁹.

3.2 EN LA ACTUALIDAD

En nuestro país la Ley 16.201 declaró de interés nacional la promoción, desarrollo y tecnificación de las Pequeña y Medianas Empresas. Esta Ley establece en su artículo 5° lo siguiente; “el Poder Ejecutivo establecerá la definición de micro, pequeñas y medianas empresas, conforme a la realidad socio-económica del país y a las recomendaciones nacionales e internacionales, teniendo en cuenta, entre otras variables, el capital invertido y la mano de obra empleada”.

Es así que el Poder Ejecutivo a través del Decreto 504 del 20 de Diciembre de 2007, reformula la categorización, estableciendo la misma en función de criterios cuantitativos y cualitativos. El mismo en su artículo primero establece que:

- (a) a) La categorización de la unidad económica como micro, pequeña o mediana empresa, se determinará en función del número de personal ocupado conjuntamente con su facturación anual, conforme los límites cuantitativos que a continuación se establecen para cada una de las categorías:
- MICROEMPRESAS: Son las que ocupan no más de cuatro (4) personas y cuyas ventas anuales excluido el IVA¹⁰, no superan el equivalente a dos millones (2.000.000) de unidades indexadas (U.I.).
 - PEQUEÑAS EMPRESAS: Son las que ocupan no más de diecinueve (19) personas y cuyas ventas anuales excluido el IVA, no superan el equivalente a diez millones (10.000.000) de unidades indexadas (U.I.).

⁹ En los casos en que no se cuente con datos fehacientes, los activos se considerarán como un tercio de las ventas anuales declaradas, no pudiendo ser inferiores del 10% de los límites para las ventas establecidas para cada categoría.

¹⁰ IVA: Impuesto al valor agregado

- **MEDIANA EMPRESAS:** Son las que ocupan no más de noventa y nueve (99) personas y cuyas ventas anuales excluido el IVA, no superan el equivalente a setenta y cinco millones (75.000.000) de unidades indexadas (U.I.).

Se entiende como personal ocupado a estos efectos, tanto aquellas personas empleadas en la empresa como a sus titulares y/o a los socios por los cuales se realicen efectivos aportes al Banco de Previsión Social.

Se entiende como facturación anual las ventas netas excluido el impuesto al valor agregado, luego de devoluciones y/o bonificaciones.

- (b) La Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas Empresas, será el órgano competente para la expedición, previa solicitud de parte interesada, de certificados, cuya validez no podrá ser superior al año, que acrediten la inclusión de una unidad económica en alguna de las tres categorías individualizadas, toda vez que constate, de la documentación y declaraciones juradas que requiera, el cumplimiento de los requisitos establecidos.
- (c) Para la comprobación del límite relativo al personal se tendrá en consideración la fecha de solicitud. Para la comprobación del límite de ventas anuales se tendrá en consideración las efectuadas al cierre del último balance de la empresa, o al 31 de diciembre del último año si la empresa no estuviese obligada a balance, o al mes anterior a la fecha de solicitud en caso de que la empresa no hubiese cumplido el año desde su constitución, siempre que en el período mencionado no corresponda cierre de balance. En todos los casos el valor de la unidad indexada que se tomara en consideración será el vigente al fin del período de ventas tomado en cuenta.
- (d) No se consideraran a los efectos del presente decreto como micro, pequeñas o medianas empresas a aquellas que cumpliendo las condiciones establecidas de Ventas y Personal Ocupado estén controladas por otra empresa que supere los límites establecidos por el literal a) o pertenezcan a un grupo económico que, en su conjunto supere dichos límites.”

3.3 IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN NUESTRO PAÍS

No existe a la fecha ningún informe emitido por el INE¹¹ o respaldado por algún organismo público que cuente con información sobre la situación actual de este tipo de entidades. Los últimos datos existentes, son los proporcionados por el informe “Uruguay en Cifras 2008” del INE, según el cual de las 117.996 empresas existentes en nuestro país, 117.415 eran PYMES. De hecho, 100.771 (85,4%) eran Micro, 13.598 (11,5%) Pequeñas, 3.046 (2,6%) Medianas y 581 (0,5%) Grandes.

Estas cifras muestran un crecimiento del 6,6 % en el número total de empresas en el último año, que se distribuye de la siguiente manera: 6.319 Microempresas más (6,7% de crecimiento en relación al año anterior), 725 Pequeñas empresas más (5,6% de crecimiento), 178 Medianas Empresas más (6,2% de crecimiento) y 58 Grandes empresas más (11,1% de crecimiento).

¹¹ INE: Instituto Nacional de Estadística

Analizando con respecto a los sectores de actividad, el que más creció en Unidades Económicas fue el sector de Comercio (por mayor y menor) con un 9,7%. Dentro de este sector, las Micro crecieron un 11,2%, la Gran empresa 20,0%, la Pequeña empresa bajó en un 0,3 % y la Mediana creció por debajo de la media un 2,3%.

En cuanto a puestos de trabajo, la Micro empresa empleaba al 27,1% del total de la mano de obra ocupada, la Pequeña al 21,0%, la Mediana al 20,2% y la Grande al 31,7%. Si bien todos los tramos de Personal Ocupado incrementaron el número total de puestos de trabajo en relación al año anterior (8,1%), la Gran empresa tuvo un crecimiento anual del 11,5%, confirmando la tendencia que ya se notaba en el año 2005 (13,1%).

El promedio general de personal ocupado por unidad productiva es de 5,0 personas, siendo en la Microempresa de 1,6, de 9,1 en la Pequeña empresa, de 39,2 en la Mediana y de 323,5 personas en la Grande.

En cuanto a otros indicadores de referencia, en el Uruguay existe una empresa por cada 1,49 km²., por cada 28,1 habitantes y por cada 13,39 activos.

El sector Industrial genera el 27,46% del PBI, el Comercio el 13,12% y el sector Servicios el 50,24%.

INDICADORES BÁSICOS DE LAS PYMES EN EL URUGUAY

Cuadro III.3 – Cantidad de empresas según tamaño

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
Empleados	1 a 4	5 a 19	20 a 99	100 o más	
Cantidad	100.771	13.598	3.046	581	117.996

Cuadro III.4 – Porcentaje de empresas según tamaño

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
Empleados	1 a 4	5 a 19	20 a 99	100 o más	
Porcentaje	85,4%	11,5%	2,6%	0,5%	100%

Cuadro III.5 – Personal ocupado según tamaño de empresa

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
Empleados	1 a 4	5 a 19	20 a 99	100 o más	
Cantidad	160.458	124.095	119.376	187947	591.876

Cuadro III.6 – Porcentaje de personal ocupado según tamaño de empresa

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
Empleados	1 a 4	5 a 19	20 a 99	100 o más	
Porcentaje	27,1%	21,0%	20,2%	31,8%	100%

Cuadro III.7 – Variación porcentual anual de cantidad de empresas según tamaño de empresa

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
Empleados	1 a 4	5 a 19	20 a 99	100 o más
Porcentaje	6,6%	6,7%	5,6%	11,1%

Cuadro III.8 – Variación porcentual anual de personal ocupado según tamaño de empresa

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
Empleados	1 a 4	5 a 19	20 a 99	100 o más
Porcentaje	8,1%	6,4%	5,9%	11,5%

Cuadro III.9 – Porcentaje de empresas según sector

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
Empleados	1 a 4	5 a 19	20 a 99	100 o más
INDUSTRIA	7,90%	2,50%	0,70%	0,20%
COMERCIO	35,50%	4,20%	0,60%	0,10%
SERVICIOS	41,90%	4,90%	1,30%	0,30%
TOTAL (100%)	85,20%	11,60%	2,60%	0,50%

Cuadro III.10 – Indicadores de Referencia

Km² / Empresa	1,49
Habitantes /	28,1
Activos / Empresa	13,39

Cuadro III.11 – Indicadores de referencia según PBI

	% PBI	PBI / Empresa
Industria	27,46%	350.505
Comercio	13,12%	46.777
Servicios	50,24%	149.181

Fuente: Elaboración de DINAPYME en base a datos extraídos de “Uruguay en Cifras 2008” del INE.

Gráfico III.1 – Porcentaje de empresas según tamaño

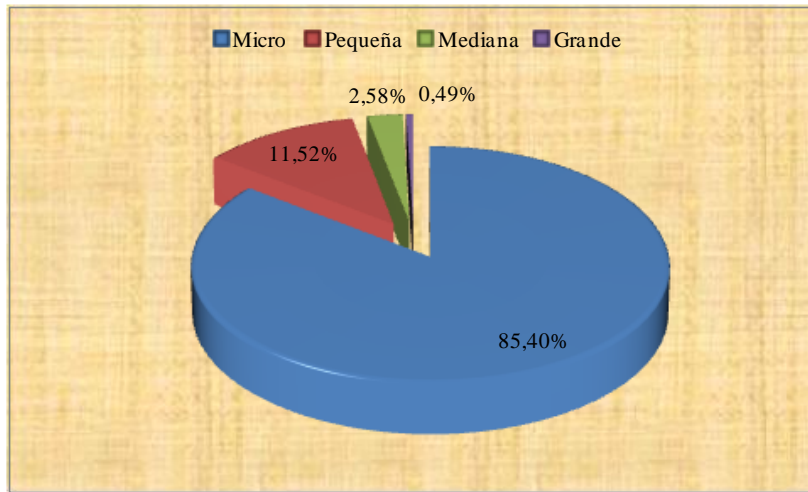


Gráfico III.2 – Porcentaje de personal ocupado según tamaño de empresa

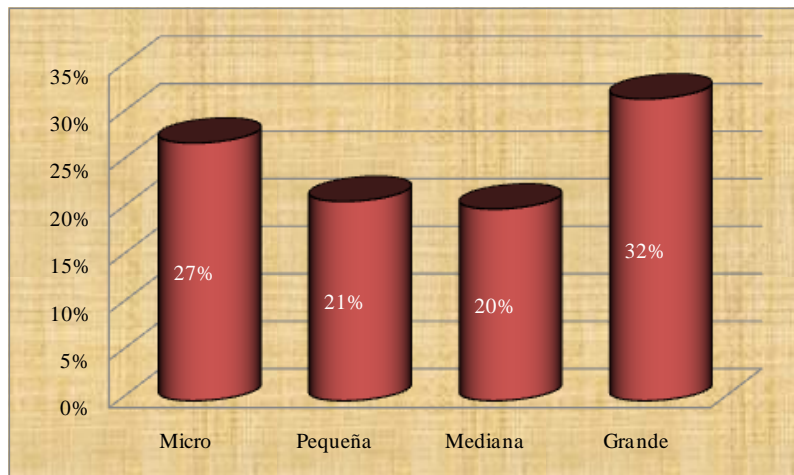


Gráfico III.3 – Puestos de trabajo creados según tamaño de empresa

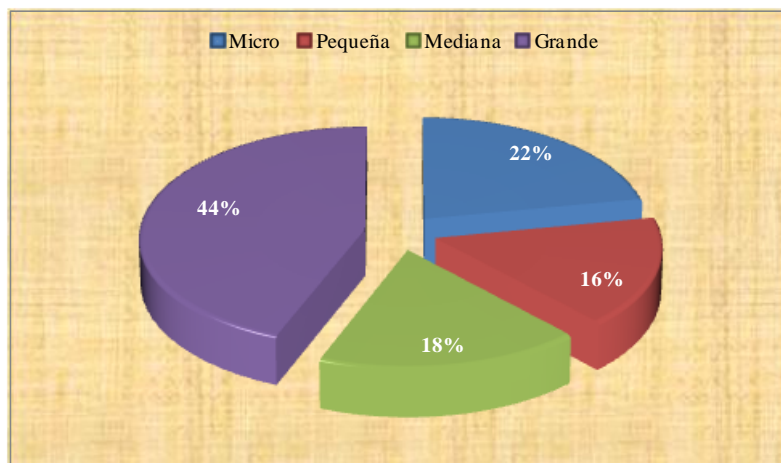
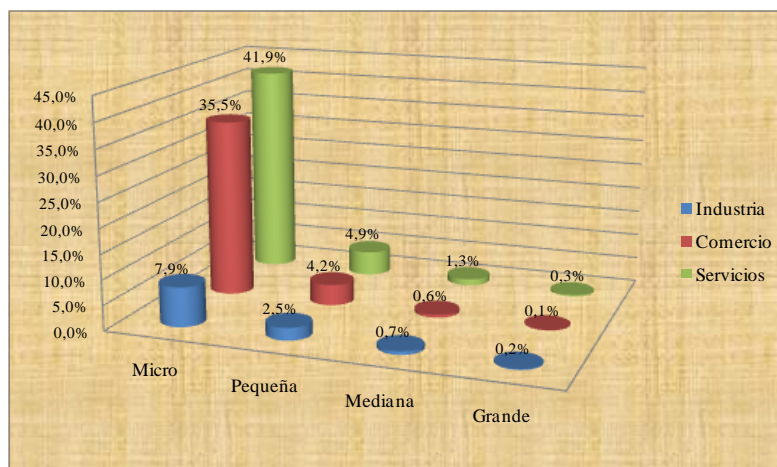


Gráfico III.4 – Porcentaje de empresas según sector



Fuente: Elaboración de DINAPYME en base a datos extraídos de “Uruguay en Cifras 2008” del INE.

3.4 BALANCE DE LAS PYMES EN EL URUGUAY

3.4.1 LAS PYMES Y SU ENTORNO

En esta sección nos enfocaremos en el entorno y aquello que tiene mayor impacto sobre las variables que determinan la inclusión de entidades dentro de esta categorización, también nos referiremos a aquellos elementos que influyen de manera significativa en las PYMES.

La formalidad

El régimen ampliado de monotributo y el Decreto 573/009 de restablecimiento de tributación gradual para empresas que pagan Impuesto al valor agregado (IVA) mínimo, junto con el estímulo para el ingreso al IVA general a través de la cuota fija mensual con ajuste anual, constituyen una puerta de entrada y un camino para que más micro y pequeñas empresas ingresen a la senda formal.

La formalidad no es solo un requisito de recaudación del Estado, sino también, la eliminación de un techo al crecimiento de la empresa que manteniéndose en la informalidad no crece por encima del mismo. La empresa informal tiene barreras para vender a otras empresas, pierde la posibilidad de descontar impuestos de sus costos, pierde posibilidades de mostrarse y de crecer. Todo esto la condena a tasas de productividad y condiciones laborales inferiores a las del mundo productivo formal.

Todo lo que se haga para establecer escalones y puertas de entrada es sin duda de una importancia sustantiva.

Mercado interno y prioridad para MPYMES en compras estatales

Según la Encuesta Nacional de MPYMES Industriales y de Servicios realizada en 2008, la principal preocupación de las PYMES es ampliar sus mercados. En este sentido la mejora de la capacidad adquisitiva del mercado interno además de implicar un fin en sí mismo, porque representa la mejora de las condiciones de vida de la gente, es fundamental para las PYMES que viven en forma mayoritaria del mercado interno.

Con respecto al mercado interno, las PYMES tienen hoy una preferencia en precio para acceder como proveedoras al Estado.

Con fecha 14 de Diciembre de 2010 el Poder Ejecutivo promulgó el decreto N° 371/010 que reglamenta el Subprograma de Contratación Pública para el desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

El programa mencionado anteriormente forma parte del Programa de Contratación Pública para el Desarrollo y está bajo la órbita y coordinación del Ministerio de Industria, Energía y Minería a través de la Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas empresas. A través del mismo, se espera que no solo se amplíe el mercado, sino también que sea un verdadero instrumento y motor para el desarrollo y la mejora de un conjunto de empresas. Que las mismas ingresen por esa vía a un circuito virtuoso que además de acceso, las impulse a tomar caminos verificables de mejora, con contrapartidas tales como capacitaciones, certificaciones de calidad, y acciones de mejora de la gestión y la productividad, en definitiva que sean mejores empresas.

La preferencia como proveedoras estatales requiere una determinación de la categoría MPYME y en este sentido DINAPYME implementó la constancia que les fue encomendada (Certificado PYME). Esto implicó poner en marcha un sencillo trámite el cual es simple y rápido. Con el apoyo de la Agencia para el desarrollo del Gobierno de Gestión Electrónica y la Sociedad de la Información y del Conocimiento (EAGESIC) se espera transformar esta constancia en un certificado que el propio empresario pueda solicitar y obtener en forma remota a través de un servicio web. Este tipo de herramientas ayudan a ahorrar tiempo y costos, y a poner en pie de igualdad a las empresas del interior. Igualmente hoy gracias al apoyo de la red del Correo se puede tramitar el certificado y enviar la documentación necesaria desde cualquier oficina del Correo y sin ningún costo.

Nuevo Régimen de Promoción de Inversiones

Para que las PYMES se desarrollen es fundamental que inviertan, y en este sentido el nuevo régimen de promoción de inversiones estimula y da beneficios por primera vez a la inversión en PYMES. De hecho en el año y medio de vigencia cerca del 40% de los montos y del 60% de los proyectos de inversiones promovidos son para PYMES. Este es un cambio trascendente.

De la conjunción del estímulo a la inversión, con el esfuerzo por cambiar y mejorar el perfil productivo del país, se están promoviendo emprendimientos más dinámicos e innovadores. Junto con el surgimiento de los fondos de capital semilla (financiamiento

para la inversión inicial), y capital de riesgo público privado (se aporta capital asumiendo un interés activo en los negocios del emprendimiento), se constituye un conjunto de instrumentos en el país que están impulsando un tipo de empresas que es trascendente multiplicar.

El financiamiento y uso de servicios bancarios

El financiamiento en general es otro factor fundamental del contexto para las PYMES. La Encuesta de 2008 reveló que es indispensable aumentar el acceso de las PYMES a fuentes de financiamiento para mejorar procesos de crecimiento y desarrollo. En este sentido instrumentos complementarios entre si como son; impulso a las Microfinanzas, promovido por Dirección Proyectos de Desarrollo (DIPRODE) y el Banco Interamericano para el Desarrollo (BID), y el nuevo Sistema Nacional de Garantías (SIGA) de la Corporación Nacional para el Desarrollo (CND), ayudan en la actualidad significativamente a dinamizar el acceso a fuentes de financiamiento que el crecimiento demanda.

El SIGA, como dijimos es un programa desarrollado por la CND, y lo que hace es brindar un sistema nacional de garantías para las empresas PYME de nuestro país. Culminado el año 2010, el SIGA había superado ampliamente las proyecciones para el primer año de operación, signo de que la herramienta se ha consolidado en el mercado. El sistema ha demostrado ser muy útil, confiable y rápido, buscando contribuir de manera significativa al desarrollo productivo de las empresas del Uruguay. Al cierre de noviembre del año 2010, el SIGA llevaba entregadas 1.405 operaciones de garantía, las cuales generaron un volumen de crédito por encima de los 37 millones de dólares.

Los beneficiarios se encuentran distribuidos en todos los departamentos del país. La distribución de las operaciones según el tamaño de las empresas arroja que, el 39% fueron garantías para pequeñas empresas, el 32% para micro y el 29% para empresas medianas.

Las instituciones financieras involucradas están trabajando este instrumento de manera fluida, signo de que es aceptada por los agentes implicados.

Dentro de los programas impulsados por DIPRODE encontramos el Programa de Apoyo al Sector Productivo (PASP). El PASP, está orientado a fortalecer la productividad del sector agropecuario Nacional a través de la implementación de proyectos y/o programas atendiendo la descentralización de los Gobiernos Departamentales.

En definitiva, estos planes brindan una puerta más ancha para ingresar al camino de formalidad, estímulos para invertir, y más facilidad para acceso al crédito. Completando un cuadro de un contexto global significativamente más amigable y favorable para el desarrollo de las pequeñas empresas.

Deteniéndonos ahora en el tema de la bancarización y el uso de sus servicios, en la última encuesta, denominada “Encuesta Nacional de MPYMES industriales y de servicios – 2008”, se obtuvieron ciertos resultados que ratifican las expectativas, y otros que sorprenden y deben ser considerados a los efectos de mejoras futuras. Abordaremos aquellos datos más significativos respecto del financiamiento.

En las respuestas obtenidas, se indica que la fuente principal de financiamiento es la reinversión de utilidades y en segundo lugar el capital personal. Respecto al uso de crédito bancario como forma de financiar la empresa, un 96% de los encuestados, declaró que no utiliza esta fuente.

En cuanto al uso de los servicios bancarios, casi 2/3 lo utiliza, lo que deja una porción importante de empresas que prescinden del sistema bancario y financiero. Es importante señalar cual es la variedad y profundidad de los instrumentos y servicios que se usan. Al respecto las MPYMES que usan estos servicios se refieren al uso de cuentas corrientes o cajas de ahorro, mientras que otras operativas o servicios más complejos tienen escaso uso. Esto permite decir que la bancarización no es demasiado profunda para el 62% que hace uso de los servicios bancarios.

La variable relevante para explicar la bancarización es el tamaño. En el caso de las pequeñas y medianas empresas, hay un uso de servicios más complejos que la caja de ahorro y la cuenta corriente, en particular en las empresas medianas.

Otra variable que incide en el grado de bancarización, es si la calidad de exportadoras o no. Las empresas exportadoras utilizan los servicios bancarios y dentro de las que no lo son, solo un 40% hace uso de los mismos.

3.4.2 EMPRENDIMIENTOS

Programa “Rayuela”

Rayuela, programa con el Laboratorio Tecnológico del Uruguay (LATU) y el BID que aprovecha el Plan Ceibal¹² está multiplicando el parque de computadoras del país. El mismo necesita mantenimiento, lo mismo que los servidores de las escuelas y las comunicaciones. A través de Rayuela se descentraliza el servicio técnico tendiendo a tener una pequeña empresa de servicio próxima a cada lugar, tanto en el interior como en Montevideo. Las empresas son capacitadas y apoyadas tanto en lo técnico desde el LATU como en lo empresarial desde DINAPYME.

Programa CARPE

La Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII) y la DINAPYME convocan a emprendedores y empresarios a participar del Programa CARPE.

¹² El Decreto presidencial 144/007, de 18 de abril de 2007, da el puntapié inicial al Plan Ceibal y dispone que se realicen “los estudios, evaluaciones y acciones necesarios para proporcionar a cada niño en edad escolar y para cada maestro de la escuela pública un computador portátil, capacitar a los docentes en el uso de dicha herramienta y promover la elaboración de propuestas educativas acordes con las mismas”

El programa CARPE está orientado a apoyar la dinamización de la economía nacional, contribuyendo a la mejora de la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) mediante la profesionalización de la gestión.

Se apunta a promover entre las MIPYMES la empresariedad, la innovación, la profesionalización de la gestión y el uso de servicios técnicos. Se procura facilitar el acceso a los servicios de desarrollo (SDE) que requieran las MIPYMES para dar impulso a sus emprendimientos, contribuyendo con el co-financiamiento de los mismos.

La coordinación del programa está a cargo de la DINAPYME.

La administración de los recursos financieros del programa estará a cargo de la ANII de acuerdo al convenio oportunamente suscrito, entidad que además contribuye con recursos propios a fortalecer la capacidad de financiamiento de CARPE a las empresas beneficiarias.

3.4.3 MEJORA DE GESTIÓN

Una de las principales restricciones de las PYMES para su desarrollo es la gestión. Las empresas grandes especializan cada una de sus funciones, pero en las pequeñas no hay un gerente para cada área y muchas veces el dueño o los socios tienen que tomar a su cargo todo: conseguir clientes, comprar, lidiar con proveedores, producir, vender y llevar a cabo las tareas administrativas. Generalmente es difícil hacer todo y tomar decisiones, teniendo en cuenta todos los elementos y la información con la que se debería contar. Por ello los instrumentos de apoyo para la mejora de gestión son fundamentales.

Programa de capacitación

Este programa nacional de la DINAPYME, apoya financiando actividades de capacitación para PYMES en todo el territorio. El trabajo de los técnicos abarca a todos los departamentos del país en forma descentralizada. Cuenta con contrapartes en cada lugar a través de las oficinas de desarrollo de las intendencias y de los centros comerciales e industriales que son quienes conocen las prioridades de cada lugar.

Se han apoyado capacitaciones cada año más especializadas en temas tales como gerenciamiento y administración, mercadeo, atención al cliente, calidad, creatividad, diseño y presentación, gestión de compras y de stock, negociación y gestión cooperativa.

Esta capacitación se complementa con el convenio que el MIEM celebró con la Asociación Nacional de Micro y Pequeña empresa (ANMYPE) para estimular la capacitación de pequeñas empresas en formación para el trabajo. Ambos programas van en línea con lo que fue planteado en el estudio de “Uruguay tercer siglo”, como un camino ineludible: la formación de capital humano y la mejora de las capacidades y habilidades de la gente. Se debe hacer incapie ya que se conoce que son pocas las PYMES que se capacitan y que capacitan a su personal.

PACPYMES y CARPE Empresas

En otro nivel de profundidad de intervención en lo que refiere a gestión, el componente Empresas de PACPYMES¹³ puso en marcha un enfoque en el cual a través de un rápido diagnóstico se encuentran y plantean las principales oportunidades de mejora de la empresa. Si la empresa quiere seguir adelante se comparte el costo de implementar esa mejora a través de un subsidio parcial. PACPYMES Empresas sobrepasó todos los indicadores establecidos en el proyecto original y apoyó cerca de 500 empresas en distintas fases con esta metodología. CARPE Empresas tomó para sí la metodología. Así ambos programas trabajan con PYMES en aspectos tales como la planificación de la empresa, el establecimiento de alianzas, el estudio de costos y la mejora de los procesos de producción, mercadeo, innovación tecnológica, mejora de la calidad y logística.

3.4.4 INNOVACIÓN

Para promover la innovación se han hecho avances sustantivos. En primer lugar la creación del gabinete ministerial de la innovación en abril de 2005, y posteriormente la creación de la ANII. La innovación es central para el desarrollo, y por eso es fundamental la sinergia que precisamente se logró al ejecutar programas de PYMES con ANII. Previo a la creación de la Agencia, desde DINAPYME y con el LATU, se implementó un programa de pasantías en PYMES, que ahora se continúa desarrollando a través de la ANII. Articular el conocimiento y la empresa es la propuesta de este tipo de iniciativas.

Premio Nacional de Innovación: Premio Nova

La Red PROPYMES, luego de haber entregado en el año 2009, por decimocuarto año consecutivo, el Premio a la PYME Innovadora decidió, ante la invitación de la ANNI, unir esfuerzos para el diseño y la organización del Premio Nacional de Innovación que se acordó denominar: Premio Nova. Nova 2010 fue la primera edición de este Premio, que implica engrandecer la distinción y dar ejemplo de lo que desde el inicio de su actividad la Red PROPYMES impulsa: el trabajo en redes.

Programa de Diseño

También es posible clasificar como impulso a la innovación el programa de mejora al diseño en pequeñas empresas que se lleva adelante por tercer año junto con las instituciones de nivel universitario que enseñan diseño. Allí, pequeñas empresas han rediseñado líneas de productos o nuevas líneas a través del trabajo conjunto con

¹³ El Programa PACPYMES nace en el año 2006 a partir de la cooperación bilateral de la Unión Europea y el Estado Uruguayo. Desde enero de 2010 se ejecuta con fondos nacionales, desde la Dirección Nacional de Artesanías, Pequeñas y Medianas Empresas.

estudiantes y docentes, logrando mejoras espectaculares en el valor de esos productos porque, el diseño agrega valor, y el programa estimula a las PYMES a incorporarlo.

3.4.5 INTERNACIONALIZACIÓN Y ASOCIATIVIDAD

Uruguay es un país pequeño, por esto es imprescindible incorporar cada vez más PYMES a la exportación.

Todo el programa PACPYMES fue concebido para trabajar con este primer nivel de PYMES exportadoras, tanto en aspectos de mejora, en sus vinculaciones, como directamente en favorecer y dinamizar sus exportaciones. Así es que el componente PROEXPORT de PACPYMES es un apoyo técnico y económico para dinamizar la exportación, y patrocina actividades en forma individual o grupal. Asistir o participar en ferias, visitas a clientes o futuros clientes, misiones comerciales, misiones tecnológicas, visitas de compradores, son distinto tipo de actividades que a través de PROEXPORT se ejecutan y dinamizan.

Ley de consorcios de exportación y Exporta Fácil

La ley de consorcios de exportación y el régimen simplificado Exporta Fácil, implementan nuevas facilidades para impulsar las exportaciones de PYMES y van acompañadas de un esfuerzo importante para difundirlos, y del programa de promoción de consorcios en ejecución desde el MIEM.

La ley de consorcios es una asociación que se constituye mediante contrato entre dos o más personas, físicas o jurídicas, por el cual se vinculan por el tiempo contractual para la realización de actividades de comercialización de bienes o servicios en el exterior.

El objeto principal o exclusivo es el de facilitar, promover, preparar, celebrar, ejecutar o tramitar la exportación de los bienes o servicios producidos por sus integrantes. La producción de los bienes a exportar puede ser individual o conjunta de los miembros del Consorcio de Exportación, considerándose especialmente la complementación productiva entre los integrantes del Consorcio de Exportación y/o terceros.

Exporta Fácil es un sistema integral de exportación simplificada por vía postal, que funciona como un canal accesible para la exportación de las MIPYMES, orientado al desarrollo de nuevas oportunidades empresariales. Dicho sistema permite exportar sus productos de una manera segura, sencilla y rápida, reduciendo los trámites burocráticos, así como los elevados costos logísticos y de transporte que hasta hoy dificultaban al micro y pequeño empresario embarcarse en una actividad de este tipo.

Logros internacionales

Se pueden mencionar logros en ámbitos internacionales como el fondo PYME del MERCOSUR, el programa de especialización implementado por el Ministerio con fondos del Fondo para la Convergencia Estructural (FOCEM) que está trabajando con

PYMES de la electrónica, el software y la biotecnología y en su vinculación entre si y con empresas de otros de los países del MERCOSUR.

3.4.6 SOBRE DINAPYME

Se está trabajando en el fortalecimiento del enfoque estratégico y en la mejora de gestión implantando un sistema de gestión de calidad de acuerdo a normas ISO 9000, como parte de la profesionalización y mejora de la gestión de DINAPYME. También, se lleva adelante la implantación y puesta en marcha de un sistema informático de registro de programas, actividades, empresas y emprendedores.

Todas las acciones y programas de DINAPYME tienen en todos sus niveles, desde el estratégico o directriz hasta el nivel más técnico y concreto, la participación de representantes de las asociaciones, gremiales e instituciones vinculadas. Así es que desde la planificación de actividades hasta el otorgamiento de cada apoyo en concreto es validado por los representantes de los actores con quienes se trabaja como fuente de consulta permanente.

3.4.7 RESUMEN

Podemos observar entonces, que en nuestro país gracias al apoyo por parte de diversas organizaciones, a la promoción de nuevas reglamentaciones y proyectos, y al trabajo en la mejora del acceso al financiamiento, se ha fomentado la creación y crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas. Es por esto que esta clase de entidades ha adquirido una participación importante en la plaza local y hoy en día juegan un rol esencial en la economía. Esto se puede observar en el surgimiento de nuevas empresas principalmente en los sectores de servicio y comercio, dando lugar a empresarios jóvenes y que recién comienzan su actividad independiente y creando nuevos puestos de trabajo.

Teniendo en cuenta lo anterior, podemos señalar que en la medida que la NIIF para PYMES sea promovida y conocida por las pequeñas y medianas empresas, brindaría un marco uniforme de presentación de los estados contables, específico para esta categoría de empresas. Respecto a los instrumentos financieros que es el tema que nos compete, posiblemente sea la Sección 11 la de mayor aplicación para las pequeñas y medianas empresas, ya que ésta adecua de mejor manera a la realidad de estas empresas en nuestro país.

En el siguiente capítulo intentaremos mediante el desarrollo de una entrevista al director de la DINAPYME, Sr. Pablo Villar, de vislumbrar la realidad de lo que ocurre actualmente e investigar a cerca de una potencial aplicabilidad de la norma en cuestión.

IV. ENTREVISTA A LA DINAPYME

4.1 INTRODUCCIÓN

Analizamos en el capítulo anterior, la importancia de las PYMES en Uruguay y el fomento que tienen las mismas a través de instituciones tanto públicas como privadas. Desarrollaremos ahora, en función a una entrevista realizada al Director de la DINAPYME, el Sr. Pablo Villar, la situación actual y la viabilidad de aplicación de la NIIF para PYMES en nuestro país.

4.2 LA DINAPYME

La DINAPYME es una Dirección que se crea en 1991 (como mencionamos en el capítulo anterior) con una pequeña estructura que consta de dos Divisiones: Empresas y Artesanías. Hoy en día cuenta con una organización mayor y a partir del año pasado se ha aumentado el presupuesto destinado a dicha Dirección. Su objetivo principal es propender el funcionamiento del marco normativo, acceso al financiamiento y otros instrumentos referente al fomento de las micro, pequeñas y medianas empresas, con un carácter amplio y universal.

Referente al sector de Artesanías, actualmente cuenta con varios instrumentos de apoyo en cuanto a mejora de diseño, gestión y comercialización. Este sector se encuentra presente en ferias nacionales, regionales e internacionales, accediendo a ello a través de los subsidios otorgados por parte de la DINAPYME. Esto se utiliza también como mecanismo para medir el impacto de los esfuerzos y brinda una guía del camino para continuar asesorando.

Existen otros programas de apoyo, por ejemplo “Artesanías a la cancha”, que es liderado por tres técnicos, el mismo consiste en una convocatoria, donde los artesanos

presentan sus productos y se les asesora a cerca de diversos puntos como ser; cuál va a ser el costo del bien, mano de obra que será necesaria, como debe presentarse y cual es la mejor forma de venderlo, entre otros factores.

Luego se hacen exposiciones de los productos, donde se puede percibir el desarrollo en cuanto a calidad y diferenciación de los mismos. También en este sector se está trabajando en coordinación con el BPS y la DGI para mejorar la formalización de este tipo de empresas, ventajoso para la DINAPYME en la mejora de sus registros y a su vez es útil a los artesanos en cuanto la obtención de ciertos beneficios que otorga el ingreso a la formalidad.

Encontramos también otra división, que abarca a los sectores Emprendedores, Empresas y Redes de Empresas. Se está fomentando al sector Emprendedores, ya que del buen trabajo de este sector nacerán empresas más fuertes y sostenibles en el tiempo. Este sector también trabaja a través de convocatorias, donde se inscribe a los interesados y luego se hacen entrevistas personales en las cuales se selecciona a los que realmente califican como empresas emprendedoras. Con ellos se comienza un trabajo de aproximadamente un año, en el que se les asiste en la elaboración de un plan de negocios y luego por un período se continúa haciendo un seguimiento del proyecto en cuanto a la producción y logística entre otras cosas. Del año anterior a este, el número de convocatorias se ha duplicado.

Para concluir con lo referente al trabajo de la DINAPYME, si bien no se cuenta con cifras exactas, ha aumentado en los últimos años la cantidad de MIPYMES inscriptas en dicha Dirección y se está trabajando para darles un mayor y mejor apoyo, contribuyendo así a la formalización y crecimiento de las mismas; pero aún hay mucho por hacer y se está buscando el apoyo de Instituciones tanto públicas como privadas.

4.3 LAS PYMES Y SU NORMATIVA EN URUGUAY

Las PYMES en nuestro país no ostentan requerimientos de información por parte de ningún organismo, distintos a los que puede tener cualquier empresa. La DINAPYME exige tener el certificado de MIPYMES al día, el cual es otorgado por la misma Dirección, presentando Estatutos, certificados de vigencia de DGI y BPS, Planilla de trabajo, balance y la última declaración jurada presentada en DGI. Esto se hace con el fin de determinar correctamente su categorización, es decir, si se trata de micro, pequeña o mediana empresa. En general las empresas tramitan este certificado, pues lo precisan para concurrir a ferias y otras actividades convocadas por la Dirección, pero la realidad es que existe todo un abanico que va desde empresas en la total informalidad hasta empresas con estructuras formales y contabilidad suficiente.

La gran mayoría de las micro, pequeñas y medianas empresas en nuestro país, son organizaciones con una estructura básica, muy poca formalización y en particular la mayoría de micro y pequeñas empresas ni siquiera cuentan con contabilidad suficiente. Es una gran crítica por parte de muchas de las cámaras empresariales, que sea de carácter obligatorio la aplicación de determinada normativa contable, tributaria y laboral, para las MIPYMES. Para este tipo de empresas genera un costo superfluo llevar Estados Contables según la normativa internacional ya que su operativa no lo amerita. En materia tributaria, por ejemplo, la DINAPYME ha propuesto la elaboración de un régimen especial para estas empresas, el cual considera más justo en función de su bajo volumen de actividad. Inclusive, se está pensando en una categorización de estas empresas creando una separación mayor entre micro, pequeñas y medianas empresas, ya que existe una gran heterogeneidad entre ellas, y la sugerencia propuesta, es crear segmentos que cuenten con diferentes franjas de tributación impositiva.

Por lo tanto, en este escenario de poca formalización y contabilidad insuficiente por parte de las MIPYMES, sería muy poco viable pensar en la aplicación y utilidad que pueda tener una norma internacional específica, particularmente para las micro y pequeñas empresas, ya que implicaría más un costo que un beneficio.

4.4 LAS PYMES Y EL ACCESO AL FINANCIAMIENTO

Como consecuencia de la heterogeneidad entre las micro, pequeñas y medianas empresas, existen diferentes realidades en cuanto al acceso al financiamiento en nuestro país.

Para las medianas empresas, debido a que presentan una estructura más formal y que cuentan con contabilidad suficiente, existe una oferta de crédito similar a la de las grandes empresas, solo que con tasas superiores a las mismas.

Las pequeñas empresas tienen más restricciones y dificultades a la hora de solicitar crédito porque a diferencia de las medianas, son estructuras con escasa o nula formalidad que no cuentan con información presentable a terceros, en particular no cumplen con los requisitos que solicitan las instituciones financieras. También sucede que al presentar menos información, las instituciones financieras corren más riesgos al otorgarle crédito, entonces las tasas son inaccesibles para las pequeñas empresas. En general existen muy pocos planes de financiamiento que se ajusten a la realidad de las micro y pequeñas empresas. Una de las instituciones que ha surgido en estos últimos años, que ofrece productos que se ajustan a las necesidades de estas empresas, es República Microfinanzas. Su trabajo es escaso en proporción a la cantidad de pequeñas empresas que existen en nuestro país, actualmente tiene un entorno de 1500 clientes, y en Uruguay se estima que hay más de 140.000

microempresas. De todas maneras la labor de esta institución es meritoria, ya que ellos mismos salen a visitar pequeñas empresas, investigan si precisan alguna clase de financiamiento, evalúan sus ingresos y egresos, y en función de lo solicitado por la empresa y del análisis del negocio que hace República Microfinanzas, se determina que crédito otorgarle. Además los requerimientos de dicha institución son acordes al monto del crédito que se otorga, que nunca son demasiado elevados.

La DINAPYME no cuenta con recursos para ofrecer financiamiento a las MIPYMES, pero realiza convenios con otras instituciones para que de alguna manera, no sea tan compleja la obtención de créditos por parte de esta clase de empresas. Un ejemplo de esto, es el convenio que se hizo con IPRU (Instituto de promoción económico-social del Uruguay), una ONG de corte social que ofrece microcréditos fondeados por la DINAPYME. En general son créditos pequeños y con estos convenios, lo que la Dirección intenta es evitar que las micro empresas se financien con prestamistas privados con costos altísimos, porque luego todas sus ganancias son volcadas al pago de dicho préstamos y las pequeñas empresas se estancan en su desarrollo comercial.

Otro producto que se ofrece como herramienta de financiamiento a las PYMES es el SIGA, ya mencionado en el capítulo anterior. Actualmente la DINAPYME, en coordinación con la IMM, la OPP y la CND, está tratando de crear dentro del SIGA, un segmento para el financiamiento de emprendedores. De esta manera la Dirección, cuando efectúa convocatorias a emprendedores, no solo les brindará apoyo en la elaboración de un plan de negocios, sino que también los podrá asesorar en cuanto al financiamiento para el inicio de la empresa. El SIGA se maneja a través de instituciones privadas como ser el Nuevo Banco Comercial, Banco Santander y Banco Itaú. Estas instituciones paulatinamente están flexibilizando las condiciones que se les exige a las PYMES ya que son empresas con morosidad cero. Sin embargo, según la Dirección, las tasas aún son altas, explicando que estas podrían disminuirse, resultando beneficioso para ambas partes. Los Bancos aumentarían su cartera de clientes, atomizando así el riesgo por el volumen de clientes que lograría, y las PYMES tendrían acceso a financiamiento con condiciones más favorables.

Otro tema en el que está trabajando la DINAPYME junto a instituciones como ser República Microfinanzas, Microcrédito y la OPP, es que en muchas localidades no hay Instituciones que ofrezcan financiamiento. Entonces lo que propone la Dirección es que se distribuyan y se situen en diferentes localidades. Lo que ocurre es que si se concentran todas en el mismo lugar, no sería rentable, pero coordinándose y situándose en distintas plazas, surgirían oportunidades. Como consecuencia implicaría una ganancia para las instituciones financieras y facilitarían el financiamiento a pequeñas empresas del interior del país que hoy por hoy no cuentan con tal.

4.5 RESUMEN

Se puede resumir en función de la entrevista realizada, que en nuestro país dentro de la categorización de PYMES existen empresas muy heterogéneas. Por este motivo, la normativa a aplicar no siempre debería ser uniforme ya que de alguna forma no sería equitativo que a empresas en situaciones disímiles en cuanto a estructura formal y recursos, se les demande lo mismo.

Por otro lado, las micro y pequeñas empresas, son entidades con una estructura muy poco formal, que en general no cuentan con contabilidad suficiente. La pretensión de presentación contable, implica un dificultad y un costo que no siempre son capaces de afrontar.

Ante este panorama, complementario al escaso acceso a instrumentos financieros por parte de las PYMES, se reafirma la presunción de que sería difícil, en el corto plazo, la aplicación de la NIIF para PYMES, concretamente las secciones 11 y 12 de la norma.

V. CONCLUSIONES

A continuación se presentan las conclusiones del trabajo monográfico. Atenderemos al siguiente orden; en primer lugar nos enfocaremos en las conclusiones extraídas del análisis comparativo de la norma propiamente dicho, luego continuaremos con las conclusiones en cuanto a los atributos y aplicabilidad de la norma. Es importante señalar que las principales fuentes para arribar a estas últimas fueron, la entrevista con el director de DINAPYME y la disertación del profesor Fowler Newton.

Comenzaremos por señalar, que la NIIF para PYMES, en sus Secciones 11 y 12, introduce importantes simplificaciones que la hacen más accesible y adaptada a la casuística de operaciones de este tipo de entidades. A esta conclusión llegamos mediante el análisis de ambas normas (NIC 39 y NIIF para PYMES, Sección 11 y 12), como está desarrollado en el Capítulo II, donde vemos la disminución de posibilidades en cuanto a criterios de valuación y medición, o mengua de categorías en las que se clasifican los instrumentos financieros, llevando esto a que los márgenes de actuación y de elegibilidad se vean acotados, proporcionando simplicidad a la norma. Así por ejemplo, la norma para PYMES elimina dos de las categorías de Instrumentos Financieros definidos por la NIC 39; “Activos financieros disponibles para la venta” y “Inversiones mantenidas hasta el vencimiento”. Otro muestra de eso, es la exclusión por parte de la nueva norma, de la opción de valorar a Valor Razonable los Instrumentos Financieros. Por último, en pro de una mayor simplificación, los requerimientos de la contabilidad de cobertura se han visto limitados con respecto a la NIC 39. Lo mismo ocurre con las exigencias para el des-reconocimiento de los instrumentos.

Respecto al análisis realizado en comparación con la NIIF 7, se concluye que los requerimientos de revelación se han visto reducidos de manera importante, ya sea porque no se considera imperioso, tomando como base la necesidad de los usuarios, o porque aquello a lo que se relacionan son temas u opciones de políticas contables que han sido omitidas en la nueva norma.

En referencia a la temática de la calidad de la Norma, en este caso, nuestra conclusión no tiene fundamento empírico, sino que se basa en la opinión expuesta por Fowler

Newton. Como hemos mencionado en nuestro primer capítulo, para que una norma sea considerada de calidad, los estados contables que se emiten en base a la misma deben brindar información que sea pertinente y representativa.

En el caso de la NIIF para PYMES, según el profesor, algunas normas de medición no cumplen el propósito de dar información representativa, sino que en algunas materias refiere y en otros permite opciones que no están en línea con lo que el marco conceptual establece como información representativa. No obstante lo mencionado, en cuanto a la “calidad personas”, como la denomina el profesor, una norma emitida por el IASB, el cual es un organismo con ascendiente internacional, le confiere prestigio a la misma.

Por último, para finalizar con nuestras conclusiones, nos enfocaremos en el escenario de nuestro país. Una característica que es fundamental para contextualizar la situación de las PYMES en Uruguay, es el amplio espectro que abarca la clasificación de las mismas. Existen dentro de esta categoría, las micro, pequeñas y medianas empresas. Estas categorías poseen variables (integrantes, capital invertido, ingresos, nivel de formalidad, entre otros) que se conjugan de manera muy heterogénea, haciendo que las empresas con mayor similitud cuente con sus propias particularidades, que hacen que las reglas que se les aplican no tengan un mismo resultado, o lleguen a lograr los mejores objetivos buscados.

Otro factor que nos parece relevante, es el grado de formalidad con que cuentan este tipo de entidades. La formalidad a la que nos referimos es en lo que respecta no solo a cumplir con los órganos de contralor de nuestro país, sino también en cuanto a si poseen o no contabilidad suficiente. Es una realidad que existe un importante nivel de empresas y emprendedores que no cuentan con una contabilidad formal, susceptible a la aplicación de normas contables. También debemos detenernos en la consideración de la relación costo – beneficio. Llevar adelante una contabilidad, implica en cualquiera de los casos un costo, costo que no todas las entidades dentro de la categoría de PYMES están en condiciones de afrontar.

En base al trabajo realizado, en este aspecto, concluimos que hoy en día la adopción de una Norma Contable específica para las PYMES sería de muy difícil aplicación y escasa utilidad. En algunos casos como en el de medianas empresas, existe una veta en donde la utilidad y viabilidad es mayor. Este tipo de empresas generalmente cuentan con contabilidad formal y poseen recursos tanto humanos como económicos para poder destinar al cumplimiento de normativa contable internacional, en el caso de ser recogida por la legislación local.

Respecto a lo que hace a los Instrumentos Financieros, la NIIF para PYMES ha simplificado los criterios de medición y valuación, y los ha adaptado de modo más favorable, a la casuística de las Pymes. Por lo que hemos mencionado anteriormente de la realidad de nuestro país, es que concluimos que sería menos factible aun, la aplicación particularmente de las Secciones 11 y 12 de la NIIF para PYMES. Esto es fundamentalmente por dos razones; el nivel de desarrollo de los instrumentos financieros en nuestro país (si se utilizan los instrumentos financieros básicos, pero existe poca evolución en el uso de instrumentos complejos), y la falta de formalidad con que cuenta el sector PYMES en general.

BIBLIOGRAFÍA

“Los instrumentos financieros y las coberturas contables en el proyecto de NIIF para PYMES del IASB y el PGG”

www.tecnicacontable.com

“La evaluación retrospectiva y prospectiva de las coberturas contables en la NIC 39”

www.tecnicacontable.com

“PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA”

Wikipedia - http://es.wikipedia.org/wiki/Peque%C3%B1a_y_mediana_empresa

PARLAMENTO DE URUGUAY

Decreto 504/07

Ley 16201

Decreto 573/09

Decreto 317/10

“PROJECT HISTORY”

IFRS Foundation - <http://www.ifrs.org/IFRS+for+SMEs/histroy/History.htm>

“ASPECTOS GENERALES DE LA NIIF PARA LAS PYMES”

Presentado por “Mibzar Castañon – CPA Contadores Públicos y Auditores”

ENRIQUE FOWLER NEWTON

Conferencia del profesor Enrique Fowler Newton sobre “Normas contables diferenciadas: Las NIIF para las PYMES” – Universidad de la República – Marzo 2011

NORMA INTERNACIONAL DE INFORMACION FINANCIERA PARA PYMES - Sección 11 y 12

NORMA INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD N° 39

NORMA INTERNACIONAL DE INFORMACION FINANCIERA N° 7

RESÚMENES TÉCNICOS - NIC 39 y NIIF 7 preparados por el IASB

“NIC 32 Y 39; INSTRUMENTOS FINANCIEROS”

Deloitte y El Tejar S.A.

“EL IFRS PARA PYMES EN SU BOLSILLO”

Deloitte

Diferencias entre las NIIF para PYMES y las NIIF completas, en aquellos temas tratados por ambos juegos normativos

Scribd - <http://es.scribd.com/doc/48467459/Cuadrodiferencias-Niif-Pyme-Niif-Full>

“LAS PYMES EN EL MERCOSUR: Definiciones y primeras estimaciones”

CEPAL

“PYMES en el Uruguay – Informe 2008”

DINAPYME

“BALANCE PYME- URUGUAY”

DINAPYME

DATOS SIGA

Revista cuatrimestral Diciembre 2010 Año 1 Edición N° 3 del Sistema Nacional de Garantías para empresas (SIGA)

PROGRAMAS PYMES EN URUGUAY

Proyecto Rayuela

http://proyectorayuela.org.uy/institucional/index.php?option=com_content&view=article&id=43&Itemid=28

Programa Carpe

<http://www.sociedaduruguay.org/2010/12/programa-carpe-mipymes.html>

PacPymes

<http://www.pacpymes.gub.uy/web/guest/home>

Red Pro Pymes

<http://www.redpropymes.com.uy/premio2010/index.html>

Exporta Fácil

http://www.exportafacil.com.uy/?page_id=203

Bibliografía

Pymes en Uruguay y nueva Norma Internacional de Información financiera para Pymes

Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay

<http://www.cncs.com.uy/docs/CONSORCIOS%20DE%20EXPORTACION3.pdf>

Iberpyme

<http://www.iberpymeonline.org/interna.asp?sec=2>

Encuesta Nacional de MPYMES industriales y de servicios

ANDREA CECILIA FONTÁN SAN MARTÍN
MARÍA EMILIA LARRIERA TRAVERSO

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE ADMINISTRACIÓN
TRABAJO DE INVESTIGACIÓN MONOGRÁFICO
PYMES EN URUGUAY Y NUEVA NORMA INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD PARA PYMES

NOVIEMBRE 2011
MONTEVIDEO - URUGUAY