

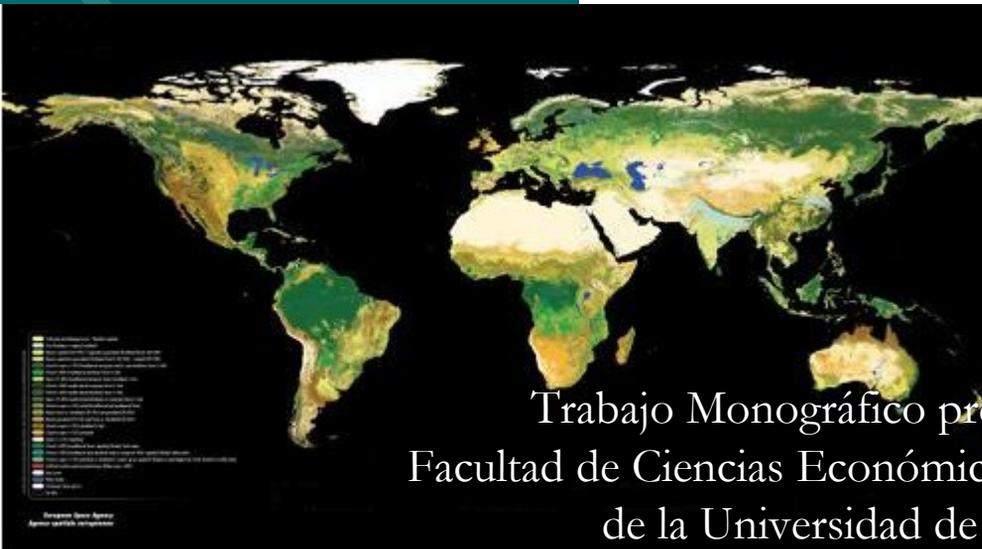
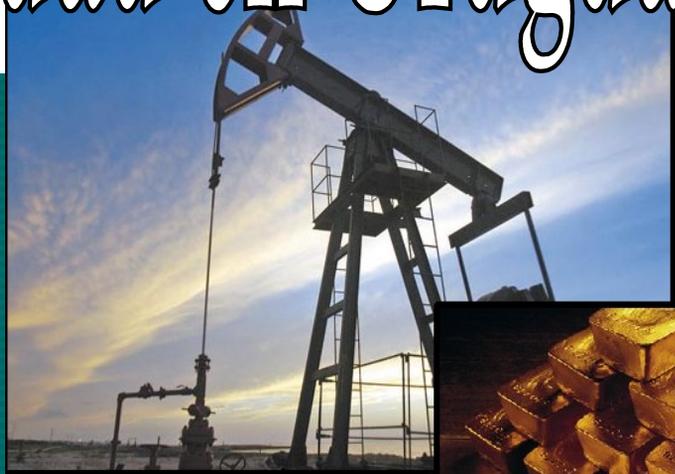
Diciembre 2009



# NIIF 4, 6 y 8: Análisis y aplicabilidad en Uruguay

Autores: José González

Tutor: Cr. Martín Díaz



Trabajo Monográfico presentado ante la  
Facultad de Ciencias Económicas y de Administración  
de la Universidad de la República  
para obtener el título de Contador Público

## **ABSTRACT**

En un contexto de globalización mundial donde los procesos económicos como la producción y venta de bienes y servicios, y la actividad financiera están inmersos en un proceso de internacionalización, la información contable y financiera de calidad e inteligible representa un pilar fundamental. Asimismo, se hace notoria la necesidad de homogeneizar las políticas, prácticas y criterios utilizados en la elaboración de este tipo de información, para que individuos en todo el mundo puedan comprenderla y realizar comparaciones de los más diversos tipos.

En este marco, el IASB (International Accounting Standards Board) se ha convertido en uno de los principales organismos emisores de estándares contables y financieros a nivel internacional, a través de sus Normas Internacionales de Información Financiera (NIC y NIIF). Por su parte, Uruguay ha seguido el camino de la convergencia hacia estas normas, haciendo obligatoria su adopción en forma paulatina, por medio de sucesivos Decretos.

El presente trabajo versa concretamente acerca de las NIIF 4 (Contratos de Seguros), NIIF 6 (Exploración y Evaluación de Recursos Minerales) y NIIF 8 (Segmentos de Operación) en general, y en cuanto a su aplicabilidad en Uruguay. Dos de estas normas (NIIF 4 y NIIF 6) representan una primera aproximación a temas que no habían sido tratados específicamente en ninguna NIC o NIIF anterior, y pretenden al menos significar una serie de mejoras limitadas en la contabilización y revelación de información relativa a las partidas relacionadas con los temas que abarcan. La NIIF 8 por su lado, establece un cambio de enfoque considerablemente profundo con respecto a su antecesora directa, la NIC 14.

# INDICE

## CAPITULO 1: INTRODUCCION

- 1.1 Convergencia internacional.
- 1.2 Convergencia a nivel nacional por medio de normativa emitida por entidades profesionales.
- 1.3 Convergencia a nivel nacional por medio de normativa emitida por el Estado.

## CAPITULO 2: NIIF 4 CONTRATOS DE SEGURO

- 2.1 Introducción
  - 2.1.1 Surgimiento de la industria del Seguro.
  - 2.1.2 Definición general de contrato de seguro y conceptos importantes
  - 2.1.3 Origen e historia de la industria del Seguro en el Uruguay.
- 2.2 Análisis de la Norma
  - 2.2.1 Antecedentes y Razones para la emisión de la NIIF
  - 2.2.2 Alcance
  - 2.2.3 Análisis de la definición de contrato de seguro
  - 2.2.4 Exclusiones al alcance y otros casos particulares
  - 2.2.5 Disociación de un componente de depósito
  - 2.2.6 Derivados implícitos
  - 2.2.7 Exención temporal del cumplimiento de otras NIIF, prácticas prohibidas y requerimientos especiales
  - 2.2.8 Tratamiento de los costos de adquisición y de los derechos de rescate y Subrogación
  - 2.2.9 Cambios en las políticas contables
  - 2.2.10 Adquisición de contratos de seguro en combinaciones de negocio y transferencias de carteras
  - 2.2.11 Componentes de Participación Discrecional
  - 2.2.12 Revelaciones de información
- 2.3 Normativa relativa a la actividad aseguradora en Uruguay
  - 2.3.1 Introducción
  - 2.3.2 Aspectos generales de la normativa de la SSR
  - 2.3.3 Aspectos contables de la normativa de la SSR
    - 2.3.3.1 Reservas Técnicas
    - 2.3.3.2 Costos de adquisición
    - 2.3.3.3 Valuación de inversiones
    - 2.3.3.4 Plan de cuentas
    - 2.3.3.5 Previsiones
    - 2.3.3.6 Ajuste integral por inflación
- 2.4 Comparación de la NIIF 4 con la normativa emitida por la SSR

- 2.4.1 Constitución de pasivos**
- 2.4.2 Costos de adquisición**
- 2.4.3 Reaseguros pasivos**
- 2.4.4 Separación de componentes de depósitos y derivados implícitos, y componentes de participación discrecional**
- 2.4.5 Valuación de inversiones y desajuste contable**
- 2.4.6 Información a revelar**
- 2.5 Trabajo de campo NIIF 4: entrevistas y datos del mercado asegurador uruguayo**
  - 2.5.1 Cuestionario a la Superintendencia de Seguros y Reaseguros**
  - 2.5.2 Entrevistas**
    - 2.5.2.1 Cr. Antonio Deus – RSA Seguros (ex-Royal & SunAlliance)**
    - 2.5.2.2 Cra. Victoria Buzetta – Estudio Kaplan & Asociados**
    - 2.5.2.3 Cr. Mauricio Castellanos – Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras**
    - 2.5.2.4 Cr. Daniel Dopazzo – Surco Seguros**
    - 2.5.2.5 Cra. Estrella Rodríguez – Banco de Seguros del Estado**
    - 2.5.2.6 Analista Prog. Flavio Buroni – División Actuarial del BSE (seguros de vida no previsionales)**
    - 2.5.2.7 Ing. Marcelo De Polsi – Gerente División Actuarial del BSE (seguros de vida previsionales)**
  - 2.5.3 Datos del mercado asegurador uruguayo: sistematización de datos**
- 2.6 Conclusiones**

## **CAPITULO 3: NIIF 6 EXPLORACION Y EVALUACION DE RECURSOS MINERALES**

- 3.1 Introducción a los recursos minerales**
- 3.2 Realidad internacional**
- 3.3 Realidad nacional.**
- 3.4 Antecedentes normativos en el marco de los US GAAP (United States Generally Accepted Principles) y la FASB (Financial Accounting Standards Boards) como principal organismo emisor de normas.**
- 3.5 Antecedentes normativos en el marco de la IASB.**
- 3.6 Análisis de la Norma**
  - 3.6.1 Razones para emitir una norma específica para las actividades de exploración y evaluación de recursos minerales.**
  - 3.6.2 Alcance de la norma.**
  - 3.6.3 Definición de activos de exploración y evaluación.**
  - 3.6.4 Reconocimiento de activos para exploración y evaluación.**
  - 3.6.5 Presentación de los activos para exploración y evaluación de recursos minerales.**
  - 3.6.6 Comprobación y evaluación del deterioro del valor de los activos para exploración y evaluación.**
  - 3.6.7 Información a revelar en los estados financieros.**
- 3.7 Trabajo de campo NIIF 6: entrevista y análisis de estados contables de UME Inc.**
- 3.8 Conclusiones**

## **CAPITULO 4: NIIF 8 SEGMENTOS DE OPERACIÓN**

- 4.1 Introducción: Necesidad de la Información Segmentada**
- 4.2 Antecedentes y razones para el surgimiento de la NIIF 8**
  - 4.2.1 Panorama General**
  - 4.2.2 FASB: De la SFAS 14 a la SFAS 131**
  - 4.2.3 IASB: De la NIC 14 a la NIIF 8**
    - 4.2.3.1 Comparación de NIC 14 original con NIC 14 revisada**
    - 4.2.3.2 NIIF 8: Camino a la convergencia**
    - 4.2.3.3 El enfoque de Gestión: Implicancias, Puntos a favor y Puntos en Contra**
- 4.3 Análisis de la Norma y comparación con otras normas**
  - 4.3.1 Principio Básico**
  - 4.3.2 Alcance**
  - 4.3.3 Identificación de los segmentos**
  - 4.3.4 Criterios de agregación**
  - 4.3.5 Umbrales Cuantitativos**
  - 4.3.6 Información a revelar**
  - 4.3.7 Medición y conciliaciones**
  - 4.3.8 Ejemplos de diferencias en la información bajo uno y otro enfoque**
  - 4.3.9 Reexpresiones de información presentada anteriormente**
  - 4.3.10 Información segmentada para períodos intermedios**
- 4.4 Trabajo de campo NIIF 8: análisis de estados financieros y entrevista**
  - 4.4.1 Análisis de estados contables**
  - 4.4.2 Entrevista: Conaprole**
  - 4.4.3 Conclusiones del Trabajo de campo**
- 4.5 Conclusiones**

## **BIBLIOGRAFÍA**

# CAPITULO 1

## 1. INTRODUCCION

### 1.1 Convergencia internacional.

Desde hace décadas estamos en presencia de un intenso y acelerado proceso de globalización a nivel mundial, en donde las economías domésticas interactúan entre si, dando origen a un mercado económico internacional, en el que se intercambian bienes, servicios, capital intelectual, infraestructura, instrumentos financieros, etc. En este ámbito, las empresas tienden a incursionar en procesos de internacionalización mediante su instalación en países extranjeros por medio de sucursales, además de su Casa Matriz situada en el país de origen. De esta forma, se desarrollan actividades en los mercados locales, así como operaciones de comercio exterior con otras compañías u otras sucursales situadas en el extranjero. Además, existe un proceso de desarrollo de los mercados bursátiles internacionales, en los cuales las empresas cotizan con el propósito de acceder a fuentes de financiamiento, mediante la comercialización de instrumentos de patrimonio (por ejemplo acciones) o por medio de instrumentos de deuda (emisión de obligaciones negociables u otros valores). En contrapartida los inversores, quienes son agentes de la economía con excedente de fondos, recurren a estos mercados bursátiles con el objetivo de obtener mayor rentabilidad por los mismos.

En este marco resulta imprescindible que la información financiera que emiten las diferentes empresas establecidas en diversos países, sea de alta calidad, comprensible, de transparencia garantida y con contenidos comparables. Además, un alineamiento y armonización en el lenguaje contable a nivel internacional implicaría mejoras en la eficiencia operativa de las empresas, debido a la reducción de costos asociados a la necesidad de adaptaciones entre informes elaborados en base a los cuerpos contables heterogéneos de las diferentes jurisdicciones. Asimismo, se dispondría de información contable comparable en forma automática entre las distintas filiales y se facilitaría la consolidación de la información financiera de los distintos grupos económicos, lo cual implicaría poder determinar con mayor precisión el valor global de los negocios. Por estas razones, es que se ha ido imponiendo la necesidad de desarrollar prácticas contables sobre una base de criterios coherentes y convergentes, con un amplio sentido abarcativo del ámbito internacional.

Originalmente, cada uno de los diferentes países ha tenido requerimientos de información financiera propios para las empresas locales, que en muchos aspectos no estaban en concordancia con los requerimientos de otras naciones. Cada uno de estos cuerpos normativos locales, llamados Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados Nacionales (PCGA Nacionales), a menudo poseía notorias divergencias de criterios entre ellos. Con el transcurrir de los años y el proceso de homogeneización de los cuerpos contables, muchos países han ido adaptándose a estándares contables internacionales. Los mismos han encontrado en el marco del IASC (International Accounting Standards Committee), la que luego de un proceso de reestructuración en 2001 pasó a denominarse IASB (International Accounting Standard Boards), un conjunto único de normas contables de carácter mundial de alta calidad, comprensibles y comparables para la toma de decisiones económicas de los usuarios de los

estados financieros. Esta organización surgió como una entidad independiente de los países que forman parte de la Federación Internacional de Contadores.

Uno de los sucesos mas importantes en favor de la armonización de las normas contables a nivel mundial, ocurre en mayo de 2000, cuando la Organización Internacional de los Organismos Rectores de Bolsas recomienda a sus países miembros la utilización de las NIC (Normas Internacionales de Contabilidad) emitidas por el IASC, que actualmente son emitidas con el nombre de NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) por el IASB. Esta recomendación es aceptada por la Unión Europea en 2002 y mediante la entrada en vigor del Reglamento 1606/2002 a partir del 1ro. de enero de 2005, queda determinada la utilización obligatoria de las NIC en los estados financieros consolidados de las compañías que coticen en bolsa o pretendan cotizar en algún mercado regulado por cualquier Estado miembro. También desde 2005, las empresas que coticen en Australia deben utilizar las NIC y NIIF en sus cuentas consolidadas.

Actualmente, se estima que son más de cien países los que permiten o requieren el uso de las NIC y NIIF, entre los que destacamos a los 27 integrantes de la Unión Europea, Noruega, Islandia, Liechtenstein, Suiza, Rusia, Australia y Sudáfrica. Además, Japón y China han emprendido procesos de convergencia de sus normas contables locales hacia estos estándares internacionales. Por otro lado, India y Canadá anunciaron que adoptarán estas normas a partir de 2011, mientras que Brasil y México permiten la aplicación de las mismas. En nuestro país son de aplicación obligatoria desde hace ya varios años, gran cantidad de las NIC emitidas, y a partir de 2009 las NIIF, tal cual analizaremos más adelante.

En este marco, el IASB ha asumido un rol de regulador contable internacional, intensificando este protagonismo con un proyecto de norma para las PYME's, el cual será de aplicación para aquellas entidades no cotizadas y no financieras, ampliando así la aplicación de correctas políticas y prácticas contables para un gran número de empresas.

Por otro lado, el FASB (Financial Accounting Standard Boards) es desde 1973, la organización del sector privado encargada en establecer y mejorar las normas de información financiera en los Estados Unidos. Las principales normas emitidas por el FASB son los SFAS (Statements of Financial Accounting Standards) y son avaladas y utilizadas por el SEC (Securities and Exchange Comisión), quien es el supervisor de los mercados de valores de Estados Unidos, y por el Instituto Americano de Contadores Públicos. Existen aproximadamente 15.000 compañías registradas en el SEC, las que deben aplicar obligatoriamente los US GAAP (United States Generally Accepted Accounting Principles) en la emisión de sus informes financieros. Estos se conforman predominantemente por la normativa emitida por el FASB, aunque también existen normas emitidas por otros organismos de menor relevancia en los Estados Unidos.

En esta situación descripta, quedan establecidos entonces dos grandes conjuntos normativos contables, que son utilizados por dos importantes conjuntos de potencias económicas respectivamente. Por un lado, encontramos a los Estados Unidos aplicando los US GAAP, y en el otro extremo, a la Unión Europea conjuntamente con países del resto del mundo, que en

mayor o menor grado de avance han ido adaptando y compatibilizando sus PCGA nacionales con las NIC y NIIF emitidas por el IASB. Es en este escenario, y en un contexto de mercado globalizado con empresas en procesos de internacionalización (donde podemos encontrar por ejemplo compañías domiciliadas en Estados Unidos con importantes operaciones en localizaciones internacionales, o viceversa), que surge la trascendental necesidad de converger hacia cuerpos normativos contables homogéneos, para poder elaborar información financiera comparable.

Estos dos modelos de regulación contable adoptan diferentes enfoques. Por un lado, encontramos al conjunto de normas del FASB como un modelo basado en reglas (rules based), mientras que por otro, las normas emitidas por el IASB responden a un modelo basado en principios (principles bases).

Los modelos de regulación contable basados en reglas se caracterizan por la orientación de la información al mero cumplimiento de las normas, lo cual en ocasiones puede resultar en desmedro de proporcionar información útil a los efectos de la toma de decisiones económicas. Con el afán de cumplir los requisitos específicos que se plantean en este tipo de normas, puede suceder que se desatienda la intención última de las mismas. Asimismo se posibilita la utilización de contabilidades de arbitraje, en las que mediante la imposición de guías cuantitativas, se crean líneas divisorias arbitrarias que resultan en diferentes tratamientos contables para transacciones cualitativamente similares que queden comprendidas a uno u otro lado de la línea. Por último, estos modelos contienen reglas que pueden convertirse en obstáculos para la innovación, al dificultarse la determinación del tratamiento contable aplicable a aquellas operaciones novedosas que no estén expresamente reguladas o previstas en la norma.

Por otro lado, los modelos contables sustentados exclusivamente en principios no proporcionan suficiente orientación y apoyo para la realización de juicios profesionales, que repercute en aplicaciones dispares de las normas contables, con un significativo riesgo de pérdida de comparabilidad entre los informes financieros de las diferentes entidades.

En Estados Unidos, luego de una serie de escándalos corporativos y fraudes financieros, se realizó una exhaustiva revisión del funcionamiento de sus sistemas de gobierno corporativo e información financiera, caracterizados por normas basadas en estrictas reglas. Este proceso tuvo como resultado en el año 2002, la aprobación de la Ley Sarbanes-Oxley, donde se otorgaba a la SEC el mandato para que realizara un estudio sobre las implicaciones que traería aparejada la adopción de un modelo de regulación contable basado en principios.

En 2003, luego de analizar las particularidades de ambos modelos y de culminar el estudio que le fue encomendado, la SEC afirmó que existían imperfecciones en los conjuntos de normas en vigencia, y recomendó que las normas contables se elaboraran siguiendo un modelo basado en principios u orientado por objetivos, que cumplan las siguientes características:

- 1) elaborar normas basadas en un marco conceptual y aplicarlo consistentemente.
- 2) cada norma debe perseguir un objetivo notoriamente establecido.

- 3) suministrar suficiente apoyo y orientación para la aplicación de cada norma.
- 4) evitar la utilización de puntos de corte (bright lines)

Con respecto a los puntos de corte, los mismos tienen el efecto de determinar el tratamiento contable a aplicar a una operación, en función de que se alcance o no ciertos niveles predefinidos de determinadas variables. Si bien en primera instancia hacen más claras las normas contables y facilitan su aplicación, su uso permite la utilización de ingenierías contables-financieras con el objetivo de dar estricto cumplimiento a la norma, pero eludiendo el espíritu de la misma, y no representando la realidad económica de las transacciones.

En virtud de estos acontecimientos y de las nuevas necesidades de información financiera requeridas, el IASB y el FASB comenzaron a trabajar en forma conjunta con el objetivo de lograr la convergencia de las normativas emitidas por cada uno de los organismos. En setiembre de 2002, se materializa el acuerdo de Norwalk, donde se hace público este compromiso de ambos organismos. Para tener éxito en el logro del objetivo, ambos reguladores contables acordaron hacer sus normas de información financiera totalmente compatibles en el menor plazo posible y coordinar sus programas de trabajo para que esta compatibilidad se sostenga en el futuro, teniendo como prioridad estratégica a largo plazo, el desarrollo de un conjunto normativo común. En este marco de integración y cooperación entre ambas entidades, se estableció la necesidad de la presencia permanente de un miembro del IASB en las oficinas del FASB, y viceversa, para el intercambio de información. De este modo, los proyectos del IASB son monitoreados por el FASB por medio de un miembro especialmente encomendado a esta tarea.

En febrero de 2006 se firma un memorando de entendimiento que explicita el programa de convergencia a seguir en los años inmediatos, para alcanzar a más largo plazo, el objetivo final de la convergencia entre ambos cuerpos contables. Este programa no tiene como meta en sí mismo, el conseguir la uniformidad de ambos conjuntos normativos, sino pretende alinearlos, eliminando las diferencias de criterios contables más importantes. El IASB y el FASB consideraron ciertos lineamientos que orienten este programa:

- 1) la mejor forma de convergencia es la elaboración de nuevas normas de alta calidad y comunes para los dos reguladores.
- 2) El proceso de convergencia no debe intentar eliminar las diferencias entre dos normas cuando ambas requieran mejoras sustanciales, sino que se debe elaborar una nueva norma común.
- 3) Los reguladores deben sustituir sus normas más débiles por normas con mayor solidez.

Posteriormente, el 11 de setiembre de 2008 fue publicado un memorando actualizado, que establece aspectos prioritarios y las metas que deben ser logradas para 2011, correspondientes a los principales proyectos conjuntos que se planificaron. Hasta el momento, ambos organismos consideran haber logrado un importante progreso en algunos proyectos establecidos, mientras que en otros reconocen solamente haber tenido avances limitados debido a diversas razones tales como problemas de agenda, dimensión y alcance de los proyectos, diferencias de enfoque, etc. Esta situación ha revelado la necesidad de revisar

algunos proyectos por parte de los organismos. Además, los principales proyectos conjuntos tendrán al trabajo continuo y sostenido en el tiempo, como base para mejorar y converger los marcos normativos, lo cual se llevará adelante mediante un escalonamiento en el calendario de transición hacia las nuevas normas, de forma de lograr un proceso ordenado y previsible.

En este marco, están agendadas como principales temáticas a ser objeto de estudio: consolidación, des-reconocimiento, orientación sobre la medición hecha a valor razonable, presentación de estados financieros, instrumentos financieros, arrendamientos, pasivos y patrimonio, beneficios posteriores al empleo (incluyendo pensiones) y reconocimiento de ingresos ordinarios.

En Estados Unidos, más de 1.000 compañías de capitales extranjeros registran sus valores en el SEC. Originalmente, si estas empresas presentaban sus estados financieros utilizando sus PCGA locales en consonancia con las NIC y NIIF, se requería por parte del SEC una conciliación de ingresos y activos netos con los US GAAP. A partir de noviembre de 2007, luego de avances en el proceso de convergencia entre el IASB y el FASB, el SEC permitió omitir dicha conciliación a las compañías extranjeras que preparen sus estados financieros de acuerdo a NIC y NIIF. Este permiso es otorgado con la condición de cumplir estrictamente con la normativa emitida por el IASB y estableciendo una única excepción materializada en un “carve out” relacionado con el tratamiento de ciertas coberturas y el valor razonable de la NIC 39. El SEC admite, por un plazo de dos años, que las compañías utilicen esta versión de la NIC 39 en la preparación de sus estados financieros siempre que se realice una conciliación con la versión del IASB de las NIC y NIIF. Luego de este período, las empresas deberán utilizar la versión del IASB o exhibir la conciliación con la normativa US GAAP.

Posteriormente, y continuando con el avance en el proceso de convergencia, se inicia una etapa en la cual el objetivo perseguido, es materializar la posibilidad de que empresas locales estadounidenses presenten informes financieros basados en las NIC y NIIF. En agosto de 2008 la SEC realizó propuestas que, de ser aceptadas, permitirían que algunas compañías de los Estados Unidos tuvieran la opción de utilizar las NIC y NIIF para elaborar sus estados financieros en ejercicios que culminasen el 15 de diciembre de 2009 o posteriormente. De esta forma se busca conducir a las entidades por un proceso de transición hacia la adopción de esta normativa contable, que finalizaría con la obligatoriedad de adoptarla en ejercicios terminados a partir del 15 de diciembre de 2014.

En este sentido se ha trazado una “hoja de ruta” en la cual se establecen siete puntos clave, que de ser alcanzados, desembocarían en la adopción obligatoria a partir de 2014, de este conjunto de estándares de contabilidad que poseen una gran potencialidad en lo que refiere a la producción de información financiera de alta calidad.

Los primeros cuatro puntos clave se refieren a dificultades que deberán ser abordadas y superadas previo a la adopción obligatoria de las NIIF para la emisión de los informes financieros:

- 1) Mejoramiento en los estándares de contabilidad a emitir, lo cual debe reflejarse en la futura emisión de NIIF.

- 2) Financiación y accountability de la Internacional Accounting Standards Comitee Foundation (IASC Foundation).
- 3) Mejoramiento en la capacidad de utilizar datos interactivos para la presentación de reportes financieros en base a las NIIF.
- 4) Educación y entrenamiento sobre las NIIF en los Estados Unidos.

Las NIC y NIIF son normas que abarcan a un gran número de individuos, entidades, instituciones y países. En este sentido, se hace notoria la necesidad de establecer procedimientos y debidos procesos para la emisión de estándares, en los que se prevea la participación adecuada de cada una de las partes involucradas. El accountability o rendición de cuentas es un concepto ético que nace en la cultura anglosajona y que se utiliza como sinónimo de responsabilidad, de dar cuenta, de responder y dar cumplimiento, y que tiene como objetivo el incremento de legitimidad, credibilidad y confianza de las acciones. Así pues, reviste fundamental importancia el fomento y desarrollo de este concepto en lo que refiere a la IASC Foundation.

En referencia al tercer punto, debemos señalar que la SEC requiere que la mayoría de las entidades suministren sus estados financieros en un formato de datos interactivos que utilice el eXtensible Business Reporting Language (XBRL), además de solicitar la publicación de dicha información en el sitio web de la entidad. El XBRL es un lenguaje electrónico que tiene por objetivo la automatización y estandarización del formato con que se distribuye la información financiera y de negocios. La IASC Foundation publicó para comentario público el “IFRS Taxonomy 2009”, que es justamente la conversión de las NIC y NIIF emitidas hasta el 31 de diciembre de 2008 en el lenguaje XBRL. De esta forma, se busca permitir a reguladores, inversionistas, analistas y otros stakeholders, registrar, tener acceso y comparar más fácilmente los datos financieros preparados en base a las NIC y NIIF.

Los tres puntos clave restantes refieren a la planificación de la transición hacia el uso obligatorio de las NIIF:

- 1) Uso temprano de las NIIF limitado selectivamente a ciertas entidades. La SEC actualmente permite que algunas compañías extranjeras reporten según NIIF. Este punto significaría extender esta posibilidad para algunas empresas estadounidenses.
- 2) Elaboración de un cronograma organizado por parte del SEC en base a la experiencia obtenida de los puntos anteriores, para determinar en 2011, si es posible y razonable la adopción obligatoria de las NIIF para todos los emisores de Estados Unidos. Asimismo podrá disponer la aplicación anticipada de las NIIF, antes del 2014, para otro conjunto adicional de empresas.
- 3) Análisis de la potencial implementación del uso obligatorio de las NIIF<sup>s</sup>.

Por otro lado, e independientemente al ámbito cubierto en el Memorando de Entendimiento, el IASB y el FASB trabajan en la emisión de un Marco Conceptual Común que sirva de base tanto para las normas contables internacionales así como también para las estadounidenses, cuestión que reviste esencial importancia para elaborar normas basadas en

principios, internamente consistentes, convergentes y que logren que los estados financieros proporcionen la información necesaria para la toma de decisiones económicas. De forma también externa a este compromiso asumido, los organismos han trabajado conjuntamente en la emisión de la NIIF 4 que trata acerca del tratamiento contable aplicable a los contratos de seguro, y que es una de las normas objeto de estudio del presente trabajo.

Por último, nos parece relevante mencionar como hecho singular, las inquietudes en materia de información contable y financiera surgidas durante la última cumbre del G-20 desarrollada en Londres en abril de 2009, donde se vislumbra la intención de lograr claridad y coherencia en la aplicación de normas internacionales de valuación, progresar hacia un único cuerpo normativo de alta calidad a nivel mundial y reivindicar el papel institucional del IASB para el cumplimiento de estos fines.

## **1.2 Convergencia a nivel nacional por medio de normativa emitida por entidades profesionales.**

En nuestro país, en las últimas tres décadas ha tomado impulso la emisión de normativa contable por parte de entidades gubernamentales y asociaciones profesionales, que aún teniendo propósitos en ocasiones diferentes, han ido convergiendo a un cuerpo armonioso e integrado de normas.

Debemos distinguir en primera instancia, al conjunto de regulaciones emitidas por organismos que nuclean a individuos con una determinada formación profesional (los cuales emiten normas orientadas a la búsqueda de la excelencia en el ejercicio de la profesión), de la normativa emitida por organismos estatales (que muy frecuentemente tiene por principal objetivo, establecer un contralor de las actividades desarrolladas por los agentes económicos, evitando fraudes o prácticas desleales).

El 18 de abril de 1892 fue fundado el Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay (CCEAU), institución que nuclea a profesionales afines a estas áreas, y que tiene como misión promover la excelencia técnica y el comportamiento ético de los mismos. En el marco de su misión, entre otros objetivos, encontramos el de formular pronunciamientos técnicos, y disponer la constitución de comisiones que tienen como cometido la investigación, asesoramiento y emisión de dictámenes para el ejercicio de la profesión. De esta forma, el CCEAU ha emitido diversos Pronunciamientos a lo largo del tiempo, entre los cuales nos interesa destacar aquellos que tratan sobre criterios o fuentes de normas contables a ser utilizadas por los profesionales en la elaboración de informes financieros.

En agosto de 1981 entró en vigencia el Pronunciamiento 4 *Fuentes de las Normas Contables para la presentación adecuada de los Estados Contables*, en el que la Comisión de Investigación Contable realiza comentarios acerca de la falta de guías precisas sobre las normas contables a utilizar en la emisión de estados financieros, y la necesidad de estudio de la teoría contable para presentar Pronunciamientos que contengan criterios a ser

aplicados en la elaboración de informes financieros. Específicamente este Pronunciamento establece el siguiente orden de fuentes:

- 1) Pronunciamentos del Colegio de Doctores en Ciencias Económicas y Contadores del Uruguay (actualmente CCEAU) emitidos con el asesoramiento de comisiones especializadas y aprobados por su Consejo.
- 2) NIC emitidas por el IASC.
- 3) Resoluciones de las Conferencias Interamericanas de Contabilidad y los Pronunciamentos de la Asociación Interamericana de Contabilidad.
- 4) Resoluciones de las Jornadas de Ciencias Económicas del Cono Sur y sus antecesoras, las Jornadas Rioplatenses de Ciencias Económicas.
- 5) La Doctrina, particularmente cuando es desarrollada a través de textos y tratados reconocidos, abarcando también a los Pronunciamentos de organismos profesionales de otros países.

El Pronunciamento 4 fue derogado a partir de enero de 1990 con la entrada en vigencia del Pronunciamento 10 *Fuentes de Normas Contables para la presentación de Estados Contables*. La Comisión de Investigación Contable estableció que cuando se emitió el Pronunciamento 4, era intención del CCEAU formular posteriormente normas contables específicas para nuestro país. No obstante, con el pasar del tiempo se advirtió lo complejo y dificultoso del estudio y determinación de conceptos, políticas y criterios contables propios. Asimismo, la emisión de las NIC a nivel internacional fue constituyendo un cuerpo normativo con amplia cobertura de las prácticas contables, contando con un importante grado de aceptación, pero con insuficiente difusión, entre otras razones, por existir solamente la traducción oficial al español de las NIC 1 a 20, en un momento en el que ya se había emitido hasta la NIC 29. Por otro lado, se expone en dicho Pronunciamento, la reticencia de la Asociación Interamericana de Contabilidad y las Jornadas de Ciencias Económicas del Cono Sur a emitir resoluciones, debido al riesgo de divergencia en los criterios contables establecidos a nivel internacional, y con la intención de favorecer a la uniformización de criterios contables. Por último, y en atención a que la Ley 16.060 sobre Sociedades Comerciales otorga potestad a la reglamentación de determinar las normas contables adecuadas en la elaboración de estados financieros, el CCEAU entendió que no era conveniente emitir normas que se apartaran de lo que dispusiera el Poder Ejecutivo. Por todo lo expuesto anteriormente, es que este Pronunciamento reformula el orden de las fuentes de normas contables adecuadas, como se expone a continuación:

- 1) Se mantiene la fuente del numeral 1 del Pronunciamento 4.
- 2) Las NIC consideradas de aplicación obligatoria en nuestro país con el asesoramiento de comisiones especializadas y con vigencia determinada por el Consejo.
- 3) Se incluyen las fuentes descritas en los numerales 3, 4 y 5 del Pronunciamento 4, agregando además las NIC de aplicación optativa y aquellas que se encuentren en proceso de traducción, publicación y difusión.

A partir de abril de 1990, entró en vigencia el Pronunciamiento 11 *Normas Contables Internacionales obligatorias y optativas*. En él, el CCEAU profundizó y aclaró algunos puntos a los que se hacía referencia en el Pronunciamiento 10. Así, determinó la aplicación obligatoria de las NIC 1 a 20, con la excepción de las NIC 7, 12, 14 y 19 que se declaran de carácter optativo junto con algunos párrafos de las NIC 1, 2 y 5.

Por último, fue emitido el Pronunciamiento 14 del CCEAU, que entra en vigencia a partir de enero de 2000, y en el que expresa la inexistencia de obligación legal de reflejar en forma íntegra en los estados financieros, los efectos de los cambios en el poder adquisitivo de la moneda. No obstante esto, se enuncia el carácter preceptivo de la realización de ajustes parciales por inflación a los saldos de algunos rubros según el Decreto 103/91 y los Decretos 105/991 y 200/993, que no prohíben la utilización de un ajuste integral por inflación, pero tampoco determinan ningún método específico a emplear. Por su lado, el BCU establece la obligación de ajustar por inflación, a empresas con determinado endeudamiento con el sistema financiero y compañías de seguro y reaseguro. Según el Pronunciamiento 11, anterior a este, eran obligatorias las NIC 1 a 20, entre las que estaba incluida la NIC 15 *Información que refleja los efectos de los precios cambiantes*, pero no quedaba comprendida la NIC 29 *La información financiera en economías hiperinflacionarias*, normas específicas sobre el tratamiento de los efectos inflacionarios en los estados financieros de las empresas. Por estas razones, el Pronunciamiento 14 dispuso:

- 1) Establecer la obligatoriedad de la NIC 29 en su redacción actual o eventuales futuras modificaciones.
- 2) Cuando no se configuren los supuestos que determinan una economía hiperinflacionaria según la norma, la entidad deberá:
  - a) Evaluar el efecto ocasionado por variaciones del poder adquisitivo de la moneda.
  - b) Para los casos en que el mismo se considere significativo, se aplicará la NIC 29. Si esto no sucede, la aplicación de la NIC 29 será optativa, debiendo revelar en Notas el hecho de no ajustar por inflación.

### **1.3 Convergencia a nivel nacional por medio de normativa emitida por el Estado.**

En nuestro país, encontramos en la aprobación de la Ley 16.060 de Sociedades Comerciales en 1989, una primera aproximación a la utilización de normas contables adecuadas para la elaboración de estados financieros.

Esta ley está estructurada en su primer capítulo con disposiciones generales, dónde se regulan aspectos sobre los supuestos de existencia de la sociedad comercial, formalidades que debe cumplir el contrato social, cuestiones concernientes a las sociedades en formación, irregulares, de hecho y constituidas en el extranjero, el régimen de nulidades, los socios, la administración y representación, regulaciones sobre la transformación, fusión y escisión, reglas sobre rescisión parcial, disolución, liquidación, intervención judicial, inoponibilidad de la personalidad jurídica, y con particular importancia a efectos del

análisis que desarrollaremos, se incluyen artículos sobre documentación y contabilidad de las sociedades comerciales.

Estas disposiciones comprenden desde el artículo 87 hasta el 103, donde se describen cuales son los estados contables obligatorios a ser emitidos por la entidad, el plazo para su presentación, la memoria explicativa por parte de los administradores, las formalidades sobre las actas, informes emitidos por órganos de contralor y mantenimiento de copias de documentación, así como requerimientos sobre la conformación de reservas, amortizaciones extraordinarias, distribución de ganancias, etc. Por último, es de singular relevancia en el marco de este trabajo, el artículo 91, dónde se explicita la existencia de normas contables adecuadas, y donde además se delega a la reglamentación, la tarea de establecer cuáles son estas normas contables a las que deben ajustarse las sociedades comerciales al emitir sus estados financieros.

Para concluir con la exposición de esta ley, encontramos un extenso y detallado capítulo sobre las diferentes naturalezas jurídicas de sociedades comerciales, en donde encontramos normativa acerca de sociedades colectivas, en comandita simple, de capital e industria, de responsabilidad limitada, anónimas, en comandita por acciones y accidentales o en participación. Por último, se incluye un breve tercer capítulo acerca de los grupos de interés económico y los consorcios.

Como consecuencia de la aprobación de esta ley y de lo establecido en el artículo 91 de la misma, el 27 de febrero de 1991, el Poder Ejecutivo creó la Comisión Permanente de Normas Contables Adecuadas mediante la Resolución 90/991, considerando la existencia del IASC (International Accounting Standards Committee) como organismo emisor de normas contables de amplia aceptación y utilizadas internacionalmente, que sirve de orientación en las prácticas contables nacionales. El cometido de esta comisión es el estudio de normas contables adecuadas para la elaboración de los estados financieros de las sociedades comerciales, además de asesorar al Poder Ejecutivo a efectos de emitir proyectos de reglamentación sobre las mismas. Esta comisión estuvo integrada en un principio por representantes del Ministerio de Economía y Finanzas, la Inspección General de Hacienda (actualmente Auditoría Interna de la Nación), la Cámara de Industrias del Uruguay, la Cámara Nacional de Comercio, la Bolsa de Valores, la Asociación de Bancos del Uruguay, el Colegio de Doctores en Ciencias Económicas y Contadores del Uruguay (actualmente Colegio de Contadores, Economistas y Administradores del Uruguay), la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, el Colegio de Abogados del Uruguay y la Asociación de Escribanos del Uruguay.

El 10 de setiembre de 2007, el Poder Ejecutivo emitió otra Resolución, donde se modificó la integración de dicha Comisión, agregando como miembros al Banco Central del Uruguay, al Tribunal de Cuentas, la Dirección General Impositiva y las Universidades privadas. Sin embargo, el Tribunal de Cuentas desestimó la posibilidad de integrar dicha Comisión por no considerarlo pertinente, y la Asociación de Escribanos del Uruguay decidió retirarse de la misma.

El 14 de marzo de 1991 fue publicado el Decreto 103/91, con vigencia para ejercicios económicos iniciados a partir de dicha fecha. En el mismo, se considera la necesidad de que los estados sean confeccionados según normas técnicas adecuadas atendiendo a criterios contables de calidad. Adicionalmente, se dispone la estructura que deberán presentar los estados contables, tal como se detalla a continuación:

1) Estado de Situación Patrimonial:

- a) Activo corriente: disponibilidades, inversiones temporarias, créditos y bienes de cambio.
- b) Activos no corrientes: créditos a largo plazo, bienes de cambio no corrientes, inversiones a largo plazo y bienes de uso.
- c) Pasivo corriente: deudas y provisiones.
- d) Pasivo no corriente: deudas a largo plazo y provisiones no corrientes.
- e) Patrimonio: capital, aportes y compromisos a capitalizar, ajustes al patrimonio, reservas y resultados acumulados.

2) Estado de Resultados:

- a) Ingresos operativos e ingresos operativos netos (deduciendo descuentos, bonificaciones e impuestos).
- b) Costo de los bienes vendidos y servicios prestados.
- c) Gastos de administración y ventas.
- d) Resultados financieros.
- e) Resultados extraordinarios.
- f) Impuesto a la renta.

Se establece además que estos estados contables uniformes contarán con los siguientes anexos:

- 1) Anexo 1: Bienes de uso, intangibles, inversiones en inmuebles y amortizaciones.
- 2) Anexo 2: Estado de evolución del patrimonio.
- 3) Anexo 3: Estado de origen y aplicación de fondos.

Por último, se deben incluir “Notas a los Estados Contables”, en las cuales se redacten las políticas y criterios de contabilidad utilizados, así como también otros datos que faciliten la adecuada interpretación y cabal comprensión de la situación económica y financiera de la empresa. En el decreto se proporciona un extenso listado de elementos a ser revelados en dichas Notas.

Posteriormente, se inició un proceso de reconocimiento del IASC como organismo emisor de normas contables adecuadas, con amplia cobertura de los temas pertinentes a la práctica contable y con un alto grado de aceptación. Es así que, el 15 de marzo de 1991 se publica el Decreto 105/991, con vigencia para ejercicios económicos que se inicien a partir de esta

fecha. En éste, se establece la aplicación obligatoria de las NIC 1, 2, 4, 5, 7, 8, 9 y 10 con ciertas excepciones mínimas:

- 1) Serán optativos los numerales 21 y 26 de la NIC 1, y los numerales 9 y 17 de la NIC 5.
- 2) La NIC 7 será de aplicación obligatoria para sociedades que deban presentar estados contables ante un órgano estatal de control, teniendo carácter optativo si así no fuera.

Encontramos entonces aquí, un primer escalón en la normativa estatal, hacia las adopción de las normas internacionales de contabilidad emitidas por el IASC.

En consonancia con los lineamientos del Decreto anterior, el 24 de junio de 1993 se publica y entra en vigencia para ejercicios que comiencen a partir de esta fecha, el Decreto 200/993, en el que se establece la obligatoriedad de aplicar las NIC 11, 12, 13, 14, 16, 17 y 18 por parte de las sociedades comerciales. Como excepciones, se realizan las siguientes salvedades:

- 1) el párrafo 48 de la NIC 11 será de aplicación solamente para los casos en que no contradiga lo dispuesto en el artículo 89 de la ley 16060.
- 2) La NIC 12 será de aplicación optativa, con excepción del numeral 40, que revestirá carácter obligatorio.
- 3) Serán de aplicación obligatoria solamente los numerales 23, 24, 25 y 26 de la NIC 13.
- 4) La NIC 14 será de aplicación optativa.

Continuando con la exposición cronológica, el 12 de mayo de 2004 se aprueba el Decreto 162/04, en el que se establecen como normas contables adecuadas de aplicación obligatoria, a todas las normas emitidas por el IASB vigentes a la fecha de publicación del mismo, quedando derogados los Decretos 105/991 y 200/993. Este decreto tuvo vigencia para ejercicios iniciados a partir de su publicación, quedando librado a opción de las entidades, la posibilidad de aplicación anticipada para aquellos ejercicios iniciados con anterioridad al 12 de mayo de 2004.

Si bien se configuró aquí un amplio alineamiento de normas contables establecidas por el Estado a normas contables internacionales, debemos remarcar el carácter estático de este Decreto, ya que incorpora la obligatoriedad de aplicar todas las NIC publicadas en un momento dado, y no contempla el continuo estudio y desarrollo de nuevas NIC. Es así que, con el transcurrir del tiempo, y dados los avances que se alcanzan a nivel internacional en lo que refiere a normativa contable, se hace necesario un continuo seguimiento y consideración, de modo de evitar la desactualización en lo que refiere a estos temas.

El Decreto 162/04 incluía en su redacción original, ciertas disposiciones que por error, fueron omitidas al momento de su publicación. Por lo tanto, fue necesario emitir el Decreto 222/04 de fecha 30 de junio de 2004, en el cual se corrigen dichas omisiones. Así, se

incorpora un inciso al artículo 3° del Decreto 162/04 en el cual se declara a la NIC 7 de aplicación obligatoria para aquellas empresas que adopten un concepto de fondos igual a “efectivo y equivalentes”. Asimismo se establece que, en caso de dudas en relación a la interpretación de normas contables, además de atenderse a lo dispuesto por el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros aprobado por el IASB, deberán tenerse en cuenta las Interpretaciones de las NIC emitidas por el Comité de Interpretaciones.

Luego, con el propósito de explicitar fehacientemente cuales eran las normas contables adecuadas vigentes establecidas en los Decretos 162/04 y 222/04, el 25 de febrero de 2005 se emitió el Decreto 90/05. En este, se estableció que se consideran NIC vigentes al 19 de mayo de 2004 (fecha de publicación del Decreto 162/04), las que estén traducidas oficialmente al idioma español, aprobadas por el IASB o su antecesor, el IASC, publicadas por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos e insertas en la página web de la AIN, es decir:

- a. NIC 1, 2, 7, 8, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40 y 41.
- b. SIC (Interpretaciones de las NIC) 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 27, 28, 29, 30, 31, 32 y 33.

Asimismo, este Decreto establece que para el primer ejercicio en que sea obligatoria la preparación y presentación de estados financieros comparativos de acuerdo a los Decretos 162/04 y modificativos, se podrá utilizar la NIIF 1 o en su defecto, ciertos procedimientos mínimos alternativos detallados en el mismo Decreto 90/05. Además, permite que no se realice la presentación comparativa del Estado de Resultados, del Estado de Origen de Aplicación y Fondos, Anexos y Notas a los Estados Contables.

El 31 de julio de 2007 es aprobado el Decreto 266/07. Se considera en el mismo, la conveniencia de mantener actualizadas la normas contables adecuadas en un contexto de integración y globalización de las economías y el alto grado de aceptación de normas contables internacionales. Por esto, se establece que serán de aplicación obligatoria las normas contables emitidas por el IASC y su sucesor, el IASB a la fecha de publicación de este Decreto, traducidas al idioma español según autorización de éste organismo y publicadas en la página web de la AIN. Este conjunto normativo tendrá vigencia para ejercicios que comiencen a partir del 1° de enero de 2009. A su vez, para los ejercicios en curso a la fecha de publicación del decreto (31 de julio de 2007), así como para aquellos que se inicien entre esta fecha y el 31 de diciembre de 2008, se podrá optar entre el cuerpo normativo comprendido en el Decreto 266/07 o el establecido por los Decretos 162/04 y 222/04.

Las normas internacionales publicadas en la página web de la AIN a la fecha de publicación del decreto 266/07 eran las que se detallan a continuación:

- a) NIIF 1 a 7.

- b) NIC 1, 2, 7, 8, 10, 11, 12, 14, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 23, 24, 26, 27, 28, 29, 31, 32, 33, 34, 36, 37, 38, 39, 40 y 41.
- c) CINIIF (interpretaciones de las NIIF) 1, 2, 4, 5, 6, 7 y 8
- d) SIC (Interpretaciones de las NIC) 7, 10, 12, 13, 15, 21, 25, 27, 29, 31 y 32.

El 29 de febrero de 2008, la AIN actualizó la publicación de las referidas normas según lo que se expone a continuación:

- a) NIIF 1 a 8.
- b) NIC 1, 2, 7, 8, 10, 11, 12, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 23, 24, 26, 27, 28, 29, 31, 32, 33, 34, 36, 37, 38, 39, 40 y 41.
- c) CINIIF (interpretaciones de las NIIF) 1, 2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11 y 12.
- d) SIC (Interpretaciones de las NIC) 7, 10, 12, 13, 15, 21, 25, 27, 29, 31 y 32.

El decreto 266/07 dispone además que se tenga en consideración en lo que resulte pertinente, al Marco Conceptual para la preparación y presentación de estados financieros.

Además, se establece que los estados financieros se seguirán confeccionando de acuerdo a la estructura determinada en el Decreto 103/991, adaptándose al requerimiento de presentación de información comparativa que requiere el cumplimiento de las normas contables adecuadas, con la siguiente composición:

- 1) Estado de situación patrimonial.
- 2) Estado de resultados.
- 3) Estado de origen y aplicación de fondos.
- 4) Estado de evolución del patrimonio.
- 5) Notas a los estados contables.

En lo que respecta a las notas a los estados contables, las mismas deberán revelar la información que se solicita en el Decreto 103/991, así como también aquella información requerida en cumplimiento de las normas contables adecuadas vigentes según el Decreto 266/07.

Debemos destacar que encontramos en este Decreto una etapa de actualización en las normas contables adecuadas que son utilizadas en la elaboración de información financiera, en la que se logra una considerable armonización y alineamiento con la normativa contable internacional emitida por el IASB y su antecesor, el IASC.

Posteriormente, el decreto 99/009 del 27 de febrero de 2009 establece la aplicación obligatoria de la NIC 29 *Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias* para las empresas:

- 1) Que sean emisores de valores de oferta pública.

2) Cuyos activos o ingresos operativos netos anuales cumplan los requerimientos que determinan la obligación de registrar los estados contables ante el Registro de Estados Contables.

3) Cuyo endeudamiento total con entidades controladas por el Banco Central del Uruguay, en cualquier momento del ejercicio, exceda al 5% de la Responsabilidad Patrimonial Básica para Bancos.

4) Que sean sociedades con participación estatal (artículo 25 de la Ley N° 17.555 de 18 de setiembre de 2002).

5) Que sean controlantes de, o controladas por, entidades comprendidas en los numerales anteriores.

Para el resto, existe la opción de aplicarla o no.

Por último, el Decreto 135/09 de fecha 19 de marzo de 2009, define como “Emisores de Estados Contables de Menor Importancia Relativa” a aquellas entidades que no cumplan con una o más de las 5 características enunciadas en el Decreto 99/09, las que deberán aplicar obligatoriamente las NIC y NIIF que se transcriben a continuación:

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

Dada la incongruencia que el Decreto 135/09 planteaba con respecto al Decreto 99/09, al establecer que con el hecho de no cumplir con al menos una de las 5 características antedichas se era considerado “Emisor de Estados Contables de Menor Importancia Relativa”, se emite el Decreto 283/09 del 15 de junio de 2009, en el que se subsana el error, estableciendo que para serlo, no se deberá cumplir con ninguna de ellas.

En el futuro, con el continuo proceso de elaboración de nuevas normas internacionales con el objetivo de desarrollar tratamientos contables más actualizados y modernos para prácticas empresariales preexistentes o enfoques tendientes a resolver nuevos problemas no contemplados en normas vigentes, debemos esperar una sucesiva emisión de Decretos con el propósito de actualizar periódicamente las normas contables de aplicación obligatoria en nuestro país, y asegurar una política de convergencia continua con las normas emitidas por el IASB.

## CAPITULO 2

### 2. NORMA INTERNACIONAL DE INFORMACIÓN FINANCIERA N° 4: CONTRATOS DE SEGURO

#### 2.1 Introducción

##### 2.1.1 Surgimiento de la industria del Seguro.

En primer término, se debe señalar al factor “riesgo” como un elemento inherente al desarrollo de todas las actividades económicas y en especial a la actividad aseguradora, ya que se constituye en la esencia de un contrato de seguro. Existe una relación directa entre el riesgo asumido en las actividades económicas que se realizan y los beneficios obtenidos por ellas. Es decir que, a mayor riesgo asumido, se tienen expectativas de obtener una mayor rentabilidad, y viceversa, a menor riesgo, menores serán las esperanzas de generar ganancias. Por otra parte, si bien mediante la asunción de un alto nivel de riesgo, existe la posibilidad de obtener ganancias asociadas significativas, esto implica también la posibilidad de incurrir en pérdidas económicas considerables.

Por tanto, ha existido una tendencia general desde el origen de las actividades comerciales, a reducir o minimizar la exposición al riesgo por parte de los individuos y las entidades, con el propósito de buscar estabilidad y previsibilidad. Cuando existe un elevado nivel de riesgo asociado que pudiera ocasionar perjuicios importantes en el caso de que ocurran determinados eventos, se puede por medio de la utilización de un contrato de seguro, transferir a un tercero esta exposición al riesgo.

Existen relatos bíblicos, que desde la antigüedad hablan de adoptar medidas anticíclicas, como por ejemplo almacenar alimentos durante las épocas de bonanza para tener disponibilidad de ellos en épocas de escasez (ocurrencia de evento adverso).

Con el desarrollo de la actividad económica y el surgimiento de las sociedades mercantilistas, conjuntos de empresas navieras se asociaban a efectos de cubrir los daños que ocurrieran en sus barcos a causa de accidentes, y con el objetivo de compensarlas por el perjuicio causado. Esto no es una actividad aseguradora, sino que es una actividad solidaria, ya que no existen otras prestaciones económicas, además de la correspondiente al resarcimiento del daño (por ejemplo, no existe una ganancia para el asegurador -el conjunto de empresas navieras-). Sin embargo es una primera aproximación, muy básica, a lo que es la actividad aseguradora.

Existen otros ejemplos de comunidades, como los fenicios, los griegos y los romanos, en las cuales existían prestamistas que acordaban con propietarios de barcos, contratantes de fletes, etc., realizarles un préstamo de dinero al momento de partir el barco. En caso de llegar a destino, se reintegraba el monto del préstamo más un interés preestablecido. En caso de sucederse el hundimiento del buque o de perderse el cargamento (ocurrencia de evento adverso), el propietario del barco o contratante del flete no debía reintegrar el monto

del préstamo. Es en estas comunidades, en las que se encuentran las primeras disposiciones escritas al respecto, aunque encontramos la celebración de los primeros auténticos contratos de seguro, en Italia durante el siglo XIV.

En la Europa de los siglos XVII a XIX, encontramos el origen del seguro contra incendios. Factores como el alto grado de inflamabilidad de las construcciones y la ausencia de servicio de bomberos, entre otros, traían aparejadas grandes pérdidas causadas por grandes incendios que se propagaban rápidamente. La primera empresa aseguradora formalmente establecida para desarrollar esta actividad, se crea en Francia en 1668, y posteriormente se funda otra en Hamburgo, Alemania en 1677. En 1710 se constituye Sun Fire Office, la que luego de sucesivas reconversiones, fusiones y absorciones, continúa operando hasta la actualidad como RSA (o Royal & SunAlliance Co.), la que seguramente sea la compañía más antigua operando al día de hoy. Casi simultáneamente a esta última, es el surgimiento de la compañía Lloyd's Underwriter.

Otra importante modalidad de seguros, son los seguros de vida o renta vitalicia, los que si bien tienen su origen en Inglaterra durante el siglo XVIII, no fueron de mayor trascendencia en el mercado de seguros de la época, adquiriendo un mayor grado de desarrollo en períodos recientes, con la utilización de modelos matemáticos, tablas de mortalidad y expectativas de vida, cálculos actuariales, etc. En este momento se comienza una etapa de mayor tecnicismo en el modo de gestionar y desarrollar la industria de los seguros.

En resumen, el desarrollo de los seguros tal cual hoy los conocemos, llevó un proceso de muchos años de perfeccionamiento y diversificación. Es así, que lo que comenzó con simples actos de solidaridad de algunas personas para con otras que habían sufrido algún siniestro en cualquier ámbito, continuó con la agrupación de varios comerciantes con intereses comunes para paliar entre todos las pérdidas que cualquiera de ellos pudiera sufrir. Posteriormente algunos vieron la posibilidad de crear un negocio en el que el servicio prestado justamente fuera el resarcimiento de todas o parte de las pérdidas incurridas tras la ocurrencia de algún hecho que afectara adversamente a determinadas personas, a las que se les exigiría a cambio una determinada cantidad de pagos.

### **2.1.2 Definición general de contrato de seguro y conceptos importantes**

A lo largo de la historia del seguro se han ido desarrollando diversas definiciones de lo que se entiende por seguro, que han considerado diferentes aspectos de los mismos. El Código de Comercio del Uruguay nos brinda varios elementos interesantes:

- El artículo 634 define a los contratos de seguro como “un contrato por el cual una de las partes se obliga mediante cierta prima, a indemnizar a la otra de una pérdida o de un daño, o de la privación de un lucro esperado que podría sufrir por un acontecimiento incierto”.
- El artículo 635 nos dice que podremos asegurar cualquier interés que tenga una expresión en dinero, y contra cualquier riesgo, siempre que la ley no lo prohíba.

- El artículo 637 establece que para que el contrato de seguro sea válido, el asegurado debe tener un interés asegurable en la “cosa asegurada”.
- Además otros artículos establecen que la ocurrencia del hecho que genera la pérdida, no puede depender de la voluntad propia del asegurado y que no se puede asegurar dos veces la misma cosa por los mismos riesgos y por su importe total, pues en este caso el segundo seguro será inválido.

A continuación se explican algunos conceptos importantes:

**Prima:** Es el precio que tiene que pagar el asegurado. Generalmente se calcula como un porcentaje sobre el monto asegurado. La prima tiene varios componentes que se detallan a continuación:

- Prima pura: es el monto justo que le permite a la aseguradora hacer frente a las reclamaciones por siniestros dentro de la mutualidad.
- Prima Neta: es la prima pura más los gastos de adquisición y de gestión
- Prima total: es la prima neta más los impuestos aplicables

**Indemnización:** es el costo que debe asumir, o el importe que debe pagar la aseguradora al asegurado en caso de ocurrir el evento asegurado que afecta a éste en forma adversa. El objetivo en definitiva es compensar al asegurado, total o parcialmente, por las pérdidas sufridas.

**Interés asegurable:** es un vínculo económico y legalmente reconocido que relaciona al bien con la persona del asegurado. El asegurado podrá asegurar aquellas cosas sobre las que tenga un interés asegurable, esto es, que en caso de que el evento futuro e incierto ocurra, se generen pérdidas o perjuicios que afecten adversamente y en forma directa al asegurado. Por ejemplo, el propietario de un auto o de una casa, tendrá un interés asegurable sobre dichos elementos.

**Riesgo que se asegura:** Es el hecho o evento contra el cual se asegura, y que en caso de ocurrir generaría (si no estuviera asegurado) una pérdida para quien tenga un interés asegurable sobre el elemento. El hecho debe ser futuro (es decir, que no haya ocurrido al momento de la suscripción del contrato) y al menos una de estas cosas debe ser incierta:

- Si el evento ocurrirá o no
- Si es seguro que el evento ocurrirá (como en los seguros de vida) la incertidumbre es con respecto al momento en que esto va a acontecer
- Los montos que se deberán pagar cuando el evento se verifique

**Solicitud y póliza:** por lo general un primer paso es que la persona que quiere asegurar algo, llena un formulario que se suele llamar solicitud, en el que se especifican datos generales como información sobre el riesgo, forma de pago, plazo de vigencia, la prima, datos personales del asegurado, etc. Luego la aseguradora considera la solicitud que se le ha presentado y en caso de aceptar, se emite la póliza que es el documento final del seguro. La

póliza tendrá condiciones generales comunes a todas las pólizas similares, y podrá tener condiciones particulares que se adicionen a las generales.

Lo que la empresa aseguradora busca es lograr una “masa crítica” de asegurados, y por lo tanto de primas, que le permita obtener un monto suficiente que le alcance para resarcir las pérdidas sufridas por los asegurados como consecuencia de la ocurrencia de eventos asegurados, todos los gastos administrativos y de funcionamiento, además de dejar cierto beneficio para la empresa. Una persona que suscriba un contrato de seguro sobre un bien por ejemplo, desconoce si incurrirá o no en las pérdidas producto de la ocurrencia del evento. Si la aseguradora tuviera un único asegurado con respecto a un riesgo, la empresa podría enfrentar grandes perjuicios económicos si el evento asegurado ocurre y debe resarcirlo, habiendo cobrado solamente las primas de ese único asegurado. Por el contrario, si la aseguradora lograra suscribir tantos contratos con asegurados distintos que le permitan recaudar una masa de capital tal que le alcance para cubrir los siniestros que se registren y además pueda tener un excedente que le quede como beneficio, la aseguradora estará logrando parte de su objetivo. La idea que subyace detrás de todo esto, es que razonablemente se puede esperar que no todos los asegurados, ni al mismo tiempo, sufran pérdidas que la aseguradora deba resarcir. De esta forma, y basándose en principios determinísticos, estadísticos y/o estocásticos, se puede estimar qué cantidad de asegurados se deben alcanzar y que importe se debe cobrar por prima, para poder llevar adelante este negocio. El beneficio de la aseguradora surgirá en la medida que las primas cobradas superen a los costos que deba enfrentar (indemnizaciones, gastos, etc.) y los asegurados tendrán la tranquilidad de que si sucede el evento asegurado, la aseguradora los compensará total o parcialmente, ya sea en dinero o en especie (por ejemplo entregando un bien nuevo a cambio del viejo averiado, o reparando el bien dañado).

Para poder ser efectivas en su tarea, las aseguradoras deberán gestionar sus carteras de forma tal que logren dispersar el riesgo inteligentemente, y gestionarlo correctamente. De esta forma, se deberán formar carteras de contratos que cubran riesgos homogéneos y que alcancen las masas críticas de las que hablamos anteriormente, teniendo en cuenta la frecuencia e impacto inherentes a los eventos asegurados. Además, una eficiente gestión del riesgo, implica la desconcentración de riesgos; por ejemplo, si aseguramos praderas contra granizo, es razonable que las praderas que se encuentren geográficamente cerca se vean afectadas por la ocurrencia de granizadas en una zona determinada. Si la aseguradora logró asegurar praderas en varias áreas geográficas, es razonable que algunas se vean afectadas por el granizo y otras no, logrando equilibrar los ingresos con los egresos. También se deberá tener cuidado con los montos asegurados, pues se deberían evitar situaciones en las que la ocurrencia de un riesgo, pueda causar perjuicios considerables al patrimonio de la empresa más allá de los que puede asimilar.

Es por esto que, muchas veces las aseguradoras recurren a los coaseguros y los reaseguros para lograr el fraccionamiento del riesgo. Los coaseguros son contratos en los que varias aseguradoras acuerdan hacerse cargo de una parte de las indemnizaciones que corresponda pagar al asegurado en caso de verificarse el evento asegurado, y por consiguiente, la prima cobrada se dividirá por lo general, de manera proporcional a la asunción de los riesgos por

parte de cada una. Este tipo de contratos se realizan cuando el asegurado podría sufrir pérdidas tan grandes que una sola aseguradora no podría cubrir, o incurriría en un gran perjuicio económico producto de pagar las indemnizaciones pertinentes. Por lo tanto, en un coaseguro, el riesgo se reparte entre varias empresas asumiendo cada una, una fracción de la obligación. Por otro lado, los reaseguros son contratos que tienen el efecto de traspasar una determinada cantidad de riesgo de una entidad (la aseguradora) a otra (la reaseguradora). Por ejemplo, una aseguradora que posee ciertas carteras de contratos, puede considerar conveniente suscribir contratos de reaseguro con una reaseguradora por algunos de sus contratos con asegurados, por un porcentaje de ellos, o por montos fijos predeterminados. En otras palabras, es el seguro del seguro. En caso de verificarse un hecho asegurado, la empresa aseguradora pagará las indemnizaciones al asegurado, y si este riesgo a su vez estaba reasegurado, la empresa reaseguradora pagará las indemnizaciones pertinentes (que por lo general serán menores que las pagadas por la aseguradora al asegurado) a la empresa aseguradora. De esta forma, la aseguradora tendrá que realizar desembolsos que en parte, se verán compensados con ingresos provenientes del cobro del reaseguro. Sin embargo, hay que tener en cuenta que el asegurado ha suscrito un contrato con la aseguradora, y probablemente desconozca que su riesgo ha sido reasegurado. Por lo que la obligada frente al individuo es la aseguradora, independientemente de que cobre o no el reaseguro. Son dos contratos jurídicamente independientes, en los que participan distintas partes, y en los que el pago al asegurado no depende del cobro del reaseguro por parte de la cedente (así se denomina a la aseguradora que reasegura un riesgo). La empresa deberá analizar cuál es el nivel de reaseguro que le permite continuar teniendo ganancias aceptables y reducir parte del riesgo asumido.

El contrato de seguro tiene varias características. Algunas de ellas son aceptadas unánimemente, mientras que otras tienen opiniones repartidas. Las unánimes son:

1. Bilateral: los contratos de seguro imponen derechos y obligaciones a ambas partes, por lo que no cabe duda que en ellos participan activamente las dos partes.
2. Oneroso: el fin último del contrato es la obtención de un rédito o beneficio para ambas partes.
3. De tracto continuado: no se agota en un solo acto sino que se prolonga a lo largo de un determinado período de tiempo.
4. Personal: implica la existencia de un interés asegurable por parte del asegurado, ya que refiere a la vinculación existente entre la cosa y el asegurado y no a la cosa en sí. Tanto es así, que en caso de venderse el elemento asegurado, el seguro no sigue a la cosa automáticamente.
5. De buena fe: es la forma en que deben actuar las partes involucradas. Si bien todos los contratos deben ejecutarse de buena fe, en el contrato de seguro este principio tiene una trascendencia muy especial debido a la naturaleza del contrato y a la posición especial de las partes. El asegurado al momento de celebrar el contrato, manifiesta su buena fe en la descripción exacta del riesgo al que está sometido. También demuestra su buena fe durante la ejecución del contrato toda vez que notifica cualquier agravamiento en el riesgo. La buena fe del asegurador se manifiesta en la correcta interpretación del contrato. En efecto la póliza es un

documento técnico y pre-redactado por la aseguradora, ello determina que deba actuar con especial buena fe al momento de interpretar los alcances del contrato.

Por otro lado, las características discutidas son:

1. Solemne o consensual: la discusión refiere a si la suscripción de la póliza es un requisito necesario para la validez del contrato, o de lo contrario puede existir seguro sin existir una póliza que lo respalde. En nuestro país la doctrina unánimemente considera que la póliza es requisito imprescindible, sin la cual no existe seguro alguno.
2. Conmutativo o aleatorio: un contrato conmutativo es aquel en el que las partes se obligan a dar, hacer o no hacer algo que se considera equivalente a lo que da, hace o no hace la contraparte. Aleatorio, es aquel en el que el azar juega un papel preponderante, y será en definitiva el que determinará cuál de las partes saldrá beneficiada. La mayoría de las opiniones afirman que el contrato de seguro es aleatorio, y una minoría sostiene que es conmutativo. Estos últimos explican que mirando a la aseguradora como un todo, tendrá ingresos y egresos, que al final de cuentas, dejarán a la empresa con una ganancia razonable en remuneración a su operativa, como sucede en cualquier otra entidad. Para ellos, globalmente hablando, se reciben primas como ingresos y se pagan indemnizaciones como egresos, dado que es probable que los eventos asegurados se verifiquen en un determinado porcentaje de los individuos asegurados, y justamente la prima está fijada en función de dichos porcentajes y probabilidades.
3. De adhesión o de negociación: los contratos de adhesión son aquellos en los que una parte impone las cláusulas aplicables y la otra parte simplemente las acepta, mientras que en los que no son de adhesión, ambas partes negocian y acuerdan las condiciones del contrato. En los contratos de seguro por lo general las pólizas están pre-redactadas por las aseguradoras y el asegurado lo único que hace es firmar el contrato y aceptar lo que le ofrecen. Sin embargo, a diferencia de otros contratos en los que las condiciones particulares no pueden contradecir a las generales so pena de nulidad, en los contratos de seguro, las condiciones particulares acordadas entre las partes tienen mayor valor que las generales, por lo que en oportunidad de una contradicción o incompatibilidad entre ellas, las condiciones particulares prevalecerán a las generales.

### **2.1.3 Origen e historia de la industria del Seguro en el Uruguay.**

#### ***1) Situación previa a la creación del Banco de Seguros del Estado.***

Durante la época colonial, la Corona Española dominaba las actividades económicas y comerciales del Río de la Plata, encontrando entre ellas, una importancia superlativa del transporte marítimo de mercancías y esclavos. Esta actividad estaba regulada por normas de comercio concernientes a las Colonias.

A fines del siglo XVIII se establecieron en el Virreinato del Río de la Plata las primeras agencias de compañías aseguradoras de procedencia española, y en 1796 se creó la primera empresa aseguradora en Buenos Aires. Posteriormente, luego del proceso independentista, comenzaron a establecerse en esa ciudad, agencias de compañías extranjeras de procedencia inglesa principalmente.

En Uruguay, en el año 1854 se estableció la primera empresa aseguradora, llamada “Compañía Oriental de Seguros Marítimos” dedicada, como su nombre lo indica, a los seguros marítimos, y en 1856 se instaló una filial de la empresa “Compañía de Seguros Terrestres y Marítimos de Brasil”, la que también cubría el mismo tipo de riesgo. Estas empresas operaron en un medio de fuerte inestabilidad política y jurídica, originado básicamente por secuelas de la reciente culminación de la “Guerra Grande” y por la carencia de normas reguladoras de la actividad comercial, ya que las normas existentes correspondían a ordenanzas de la época colonial y algunas leyes dispersas. Por otro lado, la situación económica de nuestro país estaba en proceso de recuperación.

Por otra parte, a fines del siglo XIX, nuestro país se vio afectado por grandes incendios de ocurrencia frecuente, de forma similar a lo que ocurría en Europa, lo cual hace comenzar a percibir la necesidad del surgimiento de empresas que cubran este tipo de siniestros.

Por todo esto, se produce a fines del siglo XIX un fuerte proceso de instalación de agencias de empresas aseguradoras extranjeras en nuestro país, llegando a más de 40 agentes instalados, tanto así que en la primer década del siglo XX encontramos una situación en la que las compañías nacionales no llegan a cubrir el 30% del mercado asegurado. Esta situación se vio favorecida por la baja solvencia de las compañías nacionales, lo que les impedía muchas veces asumir la contratación de pólizas, en las que se transmitieran riesgos que pudieran significar grandes desembolsos por concepto de indemnización a los asegurados, en caso de producirse el evento adverso. Este escenario determinaba la transferencia de importantes ganancias por concepto de primas por seguros hacia el exterior, producto de que las agencias giraban a sus Casas Matrices en el extranjero, estos beneficios obtenidos en el mercado asegurado uruguayo.

Esta situación hizo colisión con la corriente ideológica de la época, que se basaba en la necesidad de desempeño estatal de aquellas actividades socialmente necesarias, en las que el Estado como representante de la sociedad en su conjunto, actúa con el fin de satisfacer el interés social en desmedro del excesivo lucro económico.

## ***2) Situación del mercado asegurador desde 1911 a 1993.***

Todo lo descrito anteriormente indujo al gobierno a analizar la situación con el propósito de tomar medidas para evitar la masiva emigración de ganancias por concepto de primas. De esta forma, en 1911 se presenta el proyecto de ley de creación del Banco de Seguros del Estado en el que se pretendía establecer un monopolio estatal para la emisión de pólizas de seguros contra incendio, marítimos, agrícolas, ganaderos, de vida, y en general para

cualquier tipo de riesgo. Asimismo, para concretar la conformación de este monopolio, se otorgaba la facultad al BSE de adquirir los contratos de seguro vigentes a las aseguradoras que estaban operando en el mercado.

Esta situación encontró una fuerte oposición por parte de las aseguradoras, las que mayoritariamente eran agencias de compañías británicas, encontrando apoyo de su gobierno en las acciones que las mismas decidieran emprender en contra de nuestro Estado. Asimismo, se produjo una intervención diplomática, por la cual el gobierno británico presentó formalmente una protesta ante nuestra Cancillería manifestando su malestar. Por esto, el gobierno decidió ceder ante las presiones de una de las principales potencias económicas de la época y el 27 de diciembre de 1911 se aprobó la ley de creación del Banco de Seguros del Estado, la cual establecía el monopolio explicado, pero con la excepción de que las empresas ya establecidas en el mercado asegurador al momento de la sanción de la ley podían seguir operando, y restringiéndoles los tipos de riesgos a cubrir, a los que ya abarcaban en ese momento.

Es así que, a partir de ese momento, si bien se habla de una etapa de monopolio estatal en el mercado asegurador, la realidad marcaba un oligopolio, liderado por el BSE, el cual concentraba una porción mayoritaria del total de contratos de seguro emitidos, acompañado de un número de empresas competidoras que abarcaban porciones notoriamente menores del total de las pólizas, y un mercado impermeable a la entrada de nuevas empresas interesadas en desempeñar esta actividad.

Durante esta etapa, el ente estatal incursiona en un proceso de expansión, orientado a captar un porcentaje cada vez mayor del mercado asegurado, y posteriormente, mediante la creación de nuevas modalidades de riesgos a cubrir por contratos de seguro, se concretaba efectivamente un monopolio del BSE relacionado a la cobertura proporcionada por estas nuevas pólizas. Esto se suscitó con la creación del seguro contra accidentes de trabajo establecido inicialmente en la ley 5032 del año 1914, la instauración del seguro de cristales, el seguro de responsabilidad civil por daños a terceros, el seguro de granizo y demás riesgos vinculados a la agricultura, y en 1926, la ley 7975 establece el seguro de caución de alquileres.

Esta etapa transcurre hasta el año 1993, cuando por medio de la aprobación de ley de 16426 se deja sin efecto el "monopolio" estatal ejercido por el BSE en el mercado asegurador.

### ***3) Situación del mercado asegurador a partir de 1993.***

La aprobación de la ley 16426 tiene como principal característica, la desregulación del mercado asegurador, permitiendo la operativa de cualquier empresa que desee ingresar al mismo a ofrecer sus productos de contratos de seguros, luego de cumplir los requisitos legales a efectos de realizar esta actividad. Asimismo, las empresas tienen la posibilidad de contratar la totalidad de modalidades de pólizas de seguros, según los diferentes tipos de riesgos cubiertos que se prevén legalmente. Con esta disposiciones, se afirma que en este

momento se da por concluida la etapa de oligopolio del mercado asegurador nacional, o finalizada la etapa de "monopolio" por parte del BSE en el mismo.

Como excepción a lo expresado, debemos mencionar que esta ley dispone para los seguros que brindan cobertura contra determinados riesgos o a ciertos beneficiarios específicos, la obligatoriedad de contratar con el BSE, por lo que queda determinado un monopolio del mismo para ciertas pólizas particulares. Estos casos excepcionales mencionados son la totalidad de los seguros que celebren las personas públicas estatales, los seguros de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales y el seguro de fianza o caución (medio de garantía del mantenimiento de la oferta por parte de particulares que deseen contratar con el Estado).

Sin embargo, la obligatoriedad de contratar exclusivamente con el BSE a la que estaban sometidas todas las personas públicas estatales, y los seguros de fianza o caución, fueron desmonopolizados por medio de la aprobación de la ley 17296 de 2001, por lo que a partir de este momento el monopolio estatal desarrollado por parte del BSE queda vigente únicamente para la modalidad de seguros de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.

Además, la ley 16426 contiene otras disposiciones relevantes, en las que establece:

- a) la creación de la Superintendencia de Seguros y Reaseguros (SSR) con potestades de contralor, supervisión y fiscalización de las empresas aseguradoras y reaseguradoras.
- b) la determinación de los requisitos a los que deben dar cumplimiento las compañías aseguradoras extranjeras a efectos de desarrollar actividades en nuestro país, las que deben instalar sucursal y ser autorizadas por el Poder Ejecutivo.
- c) la constitución de una Comisión Honoraria con el objetivo de asesorar al Poder Ejecutivo y a la SSR en la elaboración de normas.
- d) la determinación de plazos para que las aseguradoras privadas que ya operaban en el mercado, se adecúen a los requerimientos de esta ley.

Además, luego de la apertura del mercado asegurador, se inició una fase en la que las empresas aseguradoras de capitales privados expresaban su malestar debido al perjuicio que se les causaba el competir ante el BSE en condiciones desiguales. Esta situación se verificaba en virtud de las importantes asimetrías existentes entre los controles a los que eran sometidas las aseguradoras y aquellos que se aplicaban al BSE. Estas diferencias radicaban básicamente en el cumplimiento de los requisitos de presentación de información, ya que mientras las aseguradoras presentaban en tiempo y forma balances de resultados globales, resultados por rama, situación patrimonial, informes de auditoría, etc., el BSE omitía su presentación en el momento adecuado y lo hacía sin incluir informes de profesionales independientes emitiendo opinión acerca los estados financieros. Esta situación se intensificó además, por la imposibilidad que tenía el BCU, por medio de la SSR, de sancionar al BSE, por ser órganos de la misma jerarquía, por lo que, a efectos de ejecutar alguna acción punitiva, el BCU debía elevar los antecedentes ante el Ministerio de

Economía y Finanzas, para que éste, luego de analizar la situación, determinara o no sanciones al BSE, ya que el Ministerio es el órgano de mayor jerarquía y quien puede desarrollar este tipo de acciones. Esta situación, sin dudas configuraba una limitación importante a la tarea de control, supervisión y fiscalización a la empresa aseguradora estatal, por parte del la SSR.

Actualmente, y con referencia a los ejercicios económicos cerrados al 31/12/2007 y 31/12/2008, podemos decir que se ha revertido esta situación y que el ente estatal no ha incurrido en incumplimientos significativos en la presentación de información y que los estados financieros han sido acompañados de informes de auditoría emitidos por profesionales independientes, en los que se expresa opinión favorable acerca de que los mismos presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, la situación patrimonial del BSE y los resultados de sus operaciones, de acuerdo a las normas contables y los criterios de valuación y presentación dictados por la SSR del BCU y, en lo no dispuesto por dichas normas, de conformidad con las normas contables establecidas en la Ordenanza 81 del Tribunal de Cuentas. Por otro lado, estos informes exponen elementos que no afectan la opinión favorable acerca de los estados financieros, y que están relacionados con el objetivo de nuestro análisis, haciendo referencia a que los estados financieros no incluyen las revelaciones requeridas por la NIIF 4, en virtud de la Resolución del Tribunal de Cuentas del 28/11/2007, que exime al BSE de este requerimiento.

Por tanto, debemos decir que en la divulgación de información financiera confiable y en forma periódica, insumo de singular importancia a efectos de la fijación de los precios de las primas y análisis del grado de siniestralidad de ejercicios anteriores, se han llevado a cabo mejoras notorias por parte del BSE. Este aspecto es aún más relevante si consideramos la proporción del mercado asegurado que corresponde a primas emitidas por este ente estatal, el cual abarca por encima del 60% del mercado.

Asimismo, otro aspecto en el que se verificaron asimetrías en el ejercicio de actividades de contralor por parte de la SSR, es en las imposiciones del cumplimiento de requisitos de capitalización por parte de las aseguradoras con motivo de la obtención de resultados negativos en ejercicios anteriores. Mientras el sector privado se vio sometido al cumplimiento de este requerimiento, el BSE hizo omisión al mismo durante el periodo 1995 a 2001, en el que se verificaron pérdidas importantes en el sector asegurador.

Otro aspecto a destacar luego de la apertura del mercado asegurador, son las “barreras” al ingreso de nuevas empresas por las características propias de la actividad. Entre estas particularidades encontramos:

A) Los requisitos mínimos de capital impuesto por el Estado a efectos de operar en los diferentes ramos de seguros.

B) Los importantes desembolsos en marketing a efectos de incursionar y posicionarse en el mercado. Este mercado tiene la peculiaridad de vender el bien intangible “seguridad” a

consumidores, por lo que la imagen de la empresa aseguradora tiene un rol preponderante, que hace que el desarrollo del marketing sea fundamental, e implica inversiones importantes.

C) La imposibilidad de beneficiarse de economías de escala, relacionadas a la reducción del costo medio de los servicios proporcionados, en función del volumen producido. Esto se debe a la pequeña dimensión del mercado uruguayo.

Otras características del mercado asegurador luego del proceso de apertura, tiene que ver con el acceso a los canales de comercialización, los cuales están determinados por los corredores y brokers, quienes actúan como intermediarios entre las empresas aseguradoras y el cliente adquiriente de la póliza de seguro, y perciben comisiones por las primas comercializadas. Debemos destacar que en el Uruguay no existe ninguna regulación sobre la formación profesional de la persona que desempeñe la intermediación en el mercado de seguros, por lo que existe un mercado de intermediarios muy atomizado.

Por otro lado debemos destacar un elemento importante luego de la liberalización del mercado, y es el impacto que ha tenido el mantenimiento del monopolio por parte del BSE de las pólizas de seguro por accidentes laborales y enfermedades profesionales, en el mercado de las pólizas de seguro de cobertura de otros riesgos, el cual funciona en competencia entre el BSE y las aseguradoras.

En este escenario, es probable que el ente estatal utilice el monopolio que ejerce sobre una rama de seguro, para subvencionar las ramas de seguro donde hay libre competencia. Es decir, el BSE podría cobrar primas elevadas en las pólizas de accidentes laborales y enfermedades profesionales, y por otro lado, cobrar primas por debajo de las cobradas en el mercado en el resto de las pólizas. En esta hipótesis, el ente podría conseguir ganancias en su Estado de Resultados global, que se compondría de pérdidas en algunas ramas de seguros en libre competencia (pólizas subsidiadas), y ganancias significativas en la rama de seguros por accidentes laborales y enfermedades profesionales.

Por otro lado, la incidencia del monopolio en determinada rama, puede utilizarse en combinación con pólizas que brindan cobertura por otros riesgos, y así incidir en el mercado en libre competencia. Por ejemplo, si además de la obligatoriedad legal de contratar pólizas con el BSE por seguro por accidentes laborales y enfermedades profesionales, el BSE llevara adelante una política consistente en ofrecer descuentos en esta póliza, para aquellos consumidores que contraten pólizas por cobertura de otros riesgos, el ente estatal, en ejercicio de su monopolio sobre una rama de seguro particular, estaría incidiendo en el mercado de seguros en libre competencia.

Otro aspecto importante que se verificó luego de la apertura del mercado, es el considerable desarrollo de los productos ofrecidos, que se reflejó mediante diferentes y variadas modalidades de coberturas de riesgo ofrecidas por las aseguradoras. Además, el mercado en libre competencia incidió en una reducción de las tarifas de primas de seguros.

Además, se inició un proceso de crecimiento en el sector asegurador en donde el BSE, si bien fue perdiendo participación en el mercado, igualmente mantuvo el liderazgo en el mismo.

## **2.2 Análisis de la Norma**

### **2.2.1 Antecedentes y Razones para la emisión de la NIIF 4**

La actividad aseguradora es compleja y variada, de eso no cabe duda. La contabilidad tiene como objetivo fundamental representar la realidad de la empresa lo más fielmente posible a través de información financiera relevante y confiable. Por lo tanto, resulta lógico pensar que cualquier normativa que pretenda abordar a esta actividad, no será de fácil comprensión.

La NIIF 4 es la primera norma específica que se emite en el marco de las Normas Internacionales de Contabilidad y Normas Internacionales de Información Financiera. Previo a ella, no existía ninguna disposición en este ámbito relativa a esta materia. La iniciativa para la emisión de una norma acerca de los contratos de seguro, la tuvo el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad, que nombró un Comité Director el cual elaboró un “Borrador de Declaración de Principios” (BDP) pero que en definitiva no fue posteriormente aprobado por el IASB.

La necesidad de normar los contratos de seguro era inminente, dada la existencia de muy diversas políticas, conceptos, tratamientos y prácticas contables referentes a los contratos de seguros en empresas alrededor de todo el mundo. Además de la variedad, muchas de ellas se consideran erróneas y se encuentran lejos de producir información contable de alta calidad, que refleje fielmente la realidad económica y financiera de las empresas y sea útil para la toma de decisiones.

Por otro lado, los US GAAP poseen varias normas relativas al tema de seguros que se enumeran a continuación:

- SFAS 60 (Contabilidad y Presentación de Informes de Empresas de Seguros)
- SFAS 61 (Contabilidad de los Registros de Títulos de Bienes Inmuebles)
- SFAS 91 (Contabilización de los Honorarios No Reembolsables y de los Costos Relacionados con el Origen o Adquisición de Préstamos y con los Costos Iniciales Directos de los Arrendamientos)
- SFAS 97 (Contabilización y Presentación Por Empresas de Seguros de Ciertos Contratos de Larga Duración y de Ganancias y Pérdidas Realizadas en Ventas de Inversiones)
- SFAS 113 (Contabilización y Presentación de los Reaseguros de Contratos de Corta Duración y de Larga Duración)
- SFAS 120 (Contabilidad y Presentación de Informes de Compañías Mutualistas de Seguros de Vida y por Compañías de Seguros Para Ciertos Contratos de Participación de Larga Duración)

La SFAS 60 contiene los principios especializados de contabilidad y presentación de informes. Las disposiciones de la SFAS 60 alcanzan a las compañías por acciones de seguros de vida, y a las compañías de seguros de bienes y contra responsabilidad civil (compañías por acciones y mutualistas). Asimismo, también alcanza a las compañías de seguro de títulos de bienes inmuebles (aseguran los bienes inmuebles contra defectos que puedan descubrirse en los títulos de los mismos). Sin embargo la contabilidad de estas últimas, es tratada por la SFAS 61.

La SFAS 91 modifica a la SFAS 60 al establecer normas de contabilidad y presentación de los honorarios no reembolsables y de los costos relacionados con el origen o adquisición de préstamos y con los costos iniciales directos de los arrendamientos.

La SFAS 97 también modifica a la SFAS 60 al establecer normas de contabilidad y presentación de los contratos de seguros que son sensitivos a los intereses y para los de prima flexible, incluso los de vida universal y ciertos contratos de anualidades de prima única.

La SFAS 113 establece las normas de contabilidad que las empresas de seguro deben emplear para contabilizar los reaseguros contratados, así como también requiere revelaciones de información relativas a los reaseguros.

La SFAS 120 extiende a las compañías mutualistas de seguros de vida las disposiciones de las SFAS 60, SFAS 97, y SFAS 113. Las mutualistas son las empresas cuyos propietarios son los mismos asegurados.

Es así que el IASB decidió emitir una norma que represente la primera fase de un proyecto mucho más ambicioso e integral que pretende abarcar en un futuro todos los aspectos claves de los contratos de seguros. Mientras esto no sucede, y con la urgencia de no dejar pasar más tiempo sin al menos reglamentar algunos aspectos básicos en esta temática, es que esta NIIF pretende introducir un conjunto de mejoras limitadas, así como también pautar la información que las empresas que emiten este tipo de contratos deben revelar en relación con los mismos.

En este sentido, hay puntos en los que se permite continuar aún con las prácticas que llevaban adelante las empresas al momento de la entrada en vigencia de la norma, hasta tanto no se completen las fases posteriores del proyecto. Sin embargo hay otros aspectos en los que la norma establece exigencias de las cuales el Consejo estaba seguro de que muy probablemente no sufran cambios para las etapas posteriores.

En el párrafo 1 de la NIIF se establecen los objetivos perseguidos con la emisión de la misma: a) realizar un conjunto de mejoras limitadas, hasta tanto no se concrete la emisión de nuevas normas que abarquen una visión integral de los contratos de seguros y b) que las empresas que emiten contratos de seguros revelen información que identifique y explique los importes reconocidos en los estados financieros que se derivan de los contratos de seguro, de forma que ayude a los usuarios de los estados financieros a comprender el

importe, calendario e incertidumbre de los flujos de efectivo futuros procedentes de dichos contratos.

Dado que la norma justamente deja sin tratar muchos aspectos de la contabilidad de los seguros dando flexibilidad para que las entidades continúen con sus prácticas anteriores a la emisión de la norma, y a que la misma aborda simplemente una pequeña porción de la problemática de las empresas que los emiten, es de fundamental importancia que se requiera la revelación y explicación de los importes que se han reconocido en el balance así como las políticas y bases contables que han utilizado para llegar a ellos. De esta forma se tendrán las herramientas necesarias para poder comprender la información que se brinda en los estados, y ofrecerá una mayor posibilidad de comparación con la información de otras empresas.

### **2.2.2 Alcance**

La NIIF en sus párrafos 2 a 6 establece las disposiciones relativas al alcance de la norma. En ella se opta únicamente por un enfoque objetivo, pues explica cuales contratos serán los alcanzados y no hace referencia subjetiva alguna, es decir que, cualquier empresa que emita estos tipos de contratos se verá alcanzada por la norma sin importar su forma jurídica o societaria ni la finalidad u objetivos de la empresa, etc. Simplemente, aquellas empresas que emitan los contratos especificados, deberán aplicar esta norma a los mismos. Concretamente nos referimos a:

- los contratos de seguro que la entidad emita. También se aplicará a los contratos de reaseguro que una reaseguradora emita, ya que un reaseguro es un contrato de seguro con la particularidad de que el asegurado es una empresa que emite seguros
- los contratos de reaseguro de los que la empresa sea tenedora
- instrumentos financieros con un componente de participación discrecional (de los cuales hablaremos más adelante)

Hay quienes propusieron que la norma que tratara los seguros debiera tener otro enfoque, un enfoque subjetivo, y abarcara todos los aspectos pertinentes a las aseguradoras, con lo que en teoría se lograría una aproximación integral y coherente para la contabilidad de estas empresas. Sin embargo, estas opiniones se desoyeron por varias razones. Es muy difícil llegar a una definición consensuada de lo que es una aseguradora. Existen muchas empresas que emiten y desarrollan actividades en el entorno de los seguros, y éstas varían mucho de un país a otro. Además, no sería razonable que un contrato de seguro se contabilice y trate de una manera distinta dependiendo en quien sea su emisor. Por último, la contabilización de muchas partidas, distintas de las que se derivan de los contratos de seguro, de las empresas aseguradoras, ya tienen solución y tratamiento adjudicado en el ámbito de otras NIC y NIIF, por lo que, no procede replantearse temas ya resueltos en otras normas.

En el párrafo 5 de la NIIF, se aclara que en la misma se denominará “aseguradora” a toda empresa que emita contratos de seguro sin importar su forma legal o si está supeditada a supervisión de algún organismo regulador. En el presente trabajo tomaremos la misma terminología para simplificar las referencias.

Por último, la norma realiza ciertas exclusiones a su aplicación, que enumera taxativamente en el párrafo 4. Con respecto a algunas de ellas, existen puntos adicionales que quisiéramos agregar, pero dado el grado de avance en que nos encontramos en el desarrollo de los conceptos, no tenemos aún los elementos necesarios para poder analizarlas. Por este motivo, volveremos sobre ellas más adelante, específicamente, después de analizar la definición de “contrato de seguro” y todas las implicancias de la misma.

### **2.2.3 Análisis de la definición de contrato de seguro**

El desarrollo de una definición de “contrato de seguro” satisfactoria, que incluya las condiciones necesarias y suficientes, y que de esta forma sirva para identificar inequívocamente cuáles contratos son de seguro y cuáles no, era uno de los mayores desafíos que enfrentaba el IASB en esta primera etapa. Varias normas lo intentaron previamente, pero ninguna de ellas logró expresar todos los extremos relevantes al respecto. En el apéndice A de la NIIF 4 encontramos la definición de contrato de seguro, la cual se transcribe a continuación:

“es un contrato en el que una de las partes (la aseguradora) acepta un riesgo de seguro significativo de la otra parte (el tenedor de la póliza), acordando compensar al tenedor si ocurre un evento futuro incierto (el evento asegurado) que afecta de forma adversa al tenedor del seguro”

En primer lugar, comparando con las definiciones generales de seguro, vemos que el énfasis está puesto del lado del emisor de la póliza, pues de hecho, la definición habla de las acciones y obligaciones del asegurador pero no nombra las obligaciones del asegurado, que sería pagar la prima dado que estamos en presencia de un contrato bilateral y oneroso como se expresó en la introducción. Sin embargo, sí considera otros aspectos que comúnmente se señalan en una definición de contrato de seguro, como la compensación que la aseguradora debe pagar si se verifica el hecho asegurado, y que este hecho debe ser futuro, incierto, y afectar adversamente al asegurado. En este sentido, en el apéndice B de la norma se explica que la incertidumbre debe existir con respecto a por lo menos uno de los siguientes extremos: a) si se producirá o no el evento asegurado (por ejemplo seguro contra incendio o robo), b) cuando se producirá (por ejemplo en los seguros de vida), o c) cuánto tendría que pagar la aseguradora si se produjese (por ejemplo contratos en los que se asegura una evolución desfavorable de reclamaciones hechas a otra aseguradora). Por otro lado, la condición de que el hecho “afecte adversamente” al asegurado, introduce al menos una noción de lo que es el interés asegurable.

Pero sin duda el elemento innovador de esta definición, es la necesidad de existencia de una transferencia de “riesgo de seguro significativo” del asegurado al asegurador, para que se

configuren las hipótesis de un contrato de seguro. La NIIF 4 en su apéndice A define al riesgo de seguro como cualquier riesgo, distinto del riesgo financiero, que sea transmitido del tenedor al emisor de un contrato. A su vez, el riesgo financiero se define como “el riesgo que representa un posible cambio futuro en alguna variable del tipo de una tasa de interés especificada, el precio de un instrumento financiero, el precio de una materia prima cotizada, un tipo de cambio, un índice de precios o de intereses, una clasificación o un índice crediticio u otra variable, que en caso de ser no financiera, no sea específica para una de las partes”. Justamente, si hablamos de una variable no financiera específica para una de las partes (como si se incendia o no un depósito del asegurado) tendrá relación con un riesgo de seguro. La identificación de si el riesgo que se transfiere es de seguro o del tipo financiero, es de fundamental importancia, pues de eso dependerá que el tratamiento contable aplicable sea el de la NIIF 4 o el de la NIC 39 respectivamente. Adicionalmente, en el apéndice B, se explica que el riesgo de seguro debe ser pre-existente al contrato y luego transferido al asegurador. Por lo tanto: 1) cualquier riesgo que sea creado por un contrato, no será un riesgo de seguro y 2) asegurado y asegurador no pueden coincidir en una misma persona, pues si esto sucede, no se produce una transferencia de riesgo sino una retención del mismo.

Por otro lado, el apéndice B explica que un riesgo de seguro será significativo, siempre que el evento asegurado pudiera hacer pagar a la aseguradora prestaciones adicionales significativas en cualquier escenario, excluyendo los que no tienen carácter comercial. Luego explica que la palabra “adicionales” hace referencia a que dichas prestaciones deben ser distintas de las que el contrato requiere que sean pagas en caso de que no se verifique el hecho asegurado. La significatividad de la prueba entonces, es con referencia al contrato individualmente considerado, es decir la comparación de las prestaciones que se pagan si se verifica el evento asegurado, con las que se pagan si no se verifica, y no con respecto a si dichos montos resultan materiales en relación a los estados financieros, pues de ser así, la cantidad de riesgo que se requeriría para clasificarse como contrato de seguro sería enorme (tanto como para que un solo contrato pudiera hacer cambiar las decisiones económicas de un usuario de los estados financieros con respecto a una empresa). En este sentido, la mayoría de los contratos de seguro como los de incendio, choque, robo, fallecimiento simple, entre otros, pagan la indemnización si el evento asegurado acontece y no pagan nada si esto no sucede. Por lo tanto en estos casos no cabe duda de que cualquier prestación que se pague, por más pequeña que sea, resultará significativa comparada con no pagar nada. Sin embargo, existen contratos, por ejemplo aquellos que combinan prestaciones por fallecimiento y supervivencia, en los que si la persona sobrevive se paga un determinado importe acumulado, y si la persona fallece se le paga un plus. Será necesario en estos casos analizar si dicho plus (que en este caso en definitiva se constituye en la prestación adicional a la que hemos hecho referencia) es o no significativa con respecto a lo que se paga si el evento no sucede (o sea, que la persona sobrevive). En el ejemplo 1.3 de la Guía de Implementación de la NIIF 4 se cita un ejemplo de este tipo, en el que el importe a pagar en caso de fallecimiento supera en un 1% al que corresponde pagar si la persona sobrevive al período cubierto, y se expone que de no separarse el componente de seguro del componente de depósito (que es el monto incondicional a cobrar) el riesgo de seguro (ese 1% adicional) no se considera significativo.

En la norma no se hace referencia a probabilidades, por lo que cualquier evento asegurado, por más baja que sea su probabilidad de ocurrencia, que pueda hacer pagar las prestaciones adicionales ya señaladas podrá ser considerado como contrato de seguro. Esto se planteó de esta manera, puesto que manejar probabilidades podría provocar que un contrato que en un principio se emitió como un pasivo financiero se convirtiera posteriormente en un contrato de seguros si las probabilidades cambiaran con el transcurso del tiempo, lo que demandaría la necesidad de evaluar continuamente la probabilidad de ocurrencia de los eventos asegurados de cada uno de los contratos emitidos resultando en una práctica extremadamente onerosa. Por último, tampoco se establecen referencias cuantitativas para determinar lo que se considera significativo brindando una mayor discrecionalidad a la empresa, puesto que darlas podría provocar clasificaciones arbitrarias según el IASB.

En definitiva, la definición de riesgo de seguro significativo dada por la norma apunta a diferenciar los contratos de seguro de los instrumentos financieros alcanzados por la NIC 39, y a excluir algunos contratos que, si bien tienen la forma legal de contratos de seguro, no transfieren un riesgo de seguro significativo. En este sentido, no debemos olvidar que la sustancia de las transacciones debe primar por sobre la forma de las mismas, de manera de desentrañar el verdadero espíritu y naturaleza de la operación.

#### **2.2.4 Exclusiones al alcance y otros casos particulares**

La NIIF 4 en su párrafo 4 enumera taxativamente las exclusiones al alcance de la misma. Por lo general las exclusiones tienen como objetivo quitar del ámbito de aplicación de una norma determinadas situaciones que, si no se excluyeran explícitamente, se verían comprendidas en dicha norma. Uno de los motivos puede ser que dichas situaciones ya posean tratamientos y soluciones específicas en otras NIC y NIIF. En otros casos, se busca aclarar situaciones confusas.

En las exclusiones al alcance de la NIIF 4 hay algunos casos en los cuales conviene aclarar algunos puntos:

##### *Garantías de productos emitidas directamente por el fabricante, mayorista o minorista:*

Queda claro que cuando las garantías de productos son emitidas por un tercero (tal como un fabricante, mayorista o minorista) están comprendidas dentro del alcance de la NIIF 4. La duda surge cuando hablamos de garantías de productos emitidas directamente por el fabricante, mayorista o minorista, es decir que la reparación, devolución del dinero o reemplazo del bien correrá directamente por cuenta de quien emite la garantía. Hay quienes afirman que en estos casos no existe una transferencia del riesgo, sino una retención del mismo. Sin embargo, dicha retención surge de obligaciones contractuales hacia el cliente. Además, la exclusión de estas partidas de la definición de “contrato de seguro” complicaría a la misma en gran medida sin tener un gran beneficio asociado. Adicionalmente, la NIC 37 (*Provisiones, Activos Contingentes y Pasivos Contingentes*) y la NIC 18 (*Ingresos de Actividades Ordinarias*) especifican el tratamiento contable aplicable a este tipo de garantías.

### Garantías financieras:

Las garantías financieras se incluyeron dentro del ámbito de aplicación de la NIC 32, NIC 39 y NIIF 7 como consecuencia de la modificación introducida a la NIC 39 y NIIF 4 con fecha 18 de agosto de 2005 y aplicable a ejercicios iniciados a partir del 1° de enero de 2006. El objetivo del IASB con esta inclusión era evitar que los emisores de estos contratos no los reconocieran en los estados financieros con el argumento de que dichas exposiciones no cumplirían con la definición de “pasivo” dada por el Marco Conceptual. Por otro lado, la definición brindada en la NIC 39 de garantía financiera (contrato que exige que el emisor efectúe pagos específicos para reembolsar al tenedor por la pérdida en la que se incurre cuando un deudor específico incumpla su obligación de pago, de acuerdo con las condiciones, originales o modificadas, de un instrumento de deuda) verifica perfectamente la definición de contrato de seguro dado por la NIIF 4. Adicionalmente muchas empresas e interesados manifestaron al IASB que ellos reconocían y trataban a las garantías financieras como contratos de seguros, por lo cual en la misma modificación a la NIC 39, se modificó también la NIIF 4.

Como resultado, el emisor de un contrato de garantía financiera (en cualquiera de sus formas legales) deberá aplicar la NIC 39 a dichos contratos a menos que “haya manifestado previa y explícitamente que considera a tales contratos como de seguro y que ha utilizado la contabilidad aplicable a los contratos de seguros”. El párrafo GA4A del apéndice A de la NIC 39 establece como ejemplos de la manifestación previa y explícita de que una empresa trata a las garantías financieras como contratos de seguros, cuando “se encuentran habitualmente en sus comunicaciones a los consumidores y reguladores, en sus contratos, en la documentación de su actividad y en sus estados financieros”. Por otro lado se establece (tanto en la NIC 39 como en la NIIF 4) que la elección de cual norma le será aplicable a las garantías financieras se hará en relación con cada contrato considerado individualmente, pero una vez hecha la elección para un contrato determinado no podrá cambiarse hasta su baja en cuentas.

En definitiva, si el emisor de estas garantías utiliza la NIC 39 inicialmente valuará las mismas al valor razonable, y posteriormente al mayor entre a) el importe que resulta de aplicar la NIC 37 (mejor estimación, descontada si el efecto es significativo) y b) el importe inicialmente reconocido menos, cuando corresponda, la amortización acumulada calculada según NIC 18. Por NIIF 4, las garantías se deberían valorar según las políticas contables establecidas por la empresa, con exigencias adicionales que dispone la NIIF, como por ejemplo la adecuación de los pasivos. Ejemplos de estas políticas contables podrían ser, reconocer el valor de la prima cobrada como el valor de la garantía, o el valor esperado de la pérdida (es decir la consideración de los diferentes escenarios ponderados por su probabilidad).

La solución propuesta para las garantías financieras no es definitiva ni tampoco tiene cabida en el largo plazo, pero al menos brinda una solución temporal mientras se desarrollan las discusiones para la fase II del proyecto.

### Derivados climáticos:

Existen algunos contratos derivados que requieren pagos basados en variables climáticas, geológicas u otro tipo de variables físicas. Un ejemplo de esto es un contrato que requiera pagos como consecuencia de precipitaciones que superen determinado volumen en una zona determinada. Estos contratos se excluían anteriormente del alcance de la NIC 39, pues la intención de dichos contratos parecía ser la de cubrirse de un riesgo de seguro. Sin embargo, luego de la emisión de la NIIF 4 se tienen los elementos necesarios para dilucidar si nos encontramos frente a un riesgo de seguro o por el contrario a un riesgo financiero:

- a) si el hecho, o los valores que tienen que alcanzar las variables subyacentes para que se efectivice el pago, significan que el tenedor se vea afectado adversamente, estaremos frente a un contrato de seguros
- b) si el efecto adverso provocado al tenedor por la verificación del hecho o valores subyacentes determinados no es una condición necesaria para que se efectivice el pago (aunque sí puede ser una posibilidad más entre todas las que se pueden dar), estaremos frente a un contrato derivado

En el caso a) deberemos aplicar la NIIF 4, mientras que en el caso b) la norma a aplicar es la NIC 39. En referencia a este último literal b), la NIIF 4 aclaró conceptos importantes que permitieron la eliminación de la exclusión de dichos derivados del ámbito de aplicación de la NIC 39 (ya que es un derivado más como cualquier otro).

### Contratos de servicios pagados por anticipado:

Antes de la emisión de la NIIF 4, hay quienes manifestaron que un contrato para brindar un servicio de reparación a cambio de un pago anticipado no debería considerarse seguro, dado que en algunos países no están regulados como tales. Como ejemplo se tiene el caso de un servicio de mantenimiento de una máquina, es decir que a cambio de un pago anticipado, se ofrece la reparación de una máquina determinada cuando esta se averíe. La avería es un hecho futuro incierto que afecta negativamente al asegurado, y el precio del servicio está basado habitualmente en el número de roturas esperado. Además las definiciones y determinaciones dispuestas en las NIC y NIIF tienen un alcance contable y no pretenden modificar ni influir en las legislaciones nacionales de cada país. Por lo tanto no existe ninguna traba para reconocerlos como seguros, más aún cuando la aplicación de la NIIF 4 no resultaría más gravosa que la aplicación de otras normas. Por lo tanto, estos casos no solo no se excluyen del alcance, sino que además se agregan aclaraciones en el apéndice B de la norma para especificar que la NIIF 4 es aplicable a dichos contratos.

## **2.2.5 Disociación de un componente de depósito**

Existen contratos que además de un componente de seguro contienen un componente de depósito. Tal es el ejemplo citado anteriormente de prestaciones combinadas por fallecimiento y supervivencia. En estos casos, es claro que los montos recibidos por el

componente de seguro y por el componente de depósito tienen naturalezas distintas. La porción de la prima que corresponda al componente de seguro será un ingreso ordinario mientras que la correspondiente al componente de depósito comúnmente será un pasivo que deberemos reintegrar en algún momento posterior. La NIIF 4 abarca a los componentes de seguro, mientras que los componentes de depósito se encontrarían comprendidos dentro del ámbito de aplicación de la NIC 39, dado que no transfieren un riesgo de seguro significativo. Por lo tanto la NIIF 4 requiere en sus párrafos 10 y 12 que dichos componentes de depósito sean separados de los componentes de seguro y reconocidos y valuados según NIC 39 (es decir al costo amortizado o al valor razonable), siempre que la aseguradora pueda medir el componente de depósito de forma separada, y prohíbe su separación cuando no lo pueda hacer. Como lo que pretende la norma en última instancia a través de la separación, es que la empresa reconozca todos los derechos y obligaciones que se derivan del componente de depósito, la NIIF 4 establece que si la empresa ya tiene como política reconocerlos (a todos los derechos y obligaciones) podrá optar por separar o no el componente de depósito.

En realidad no existe una división conceptual clara entre los casos en que se requiere la separación del componente de depósito y los que no, pero dado que en algunos casos requerir la separación podría resultar en cambios significativos y costosos en esta primera fase del proyecto, se decidió solicitar su separación sólo para los casos en que resulte más fácil hacerlo y su efecto sea probablemente mayor. En este sentido se introduce en el párrafo 11 de la NIIF un ejemplo en el que una reaseguradora paga a una aseguradora determinados importes como consecuencia de pérdidas sufridas por esta última, pero a su vez el contrato obliga a la aseguradora a devolver dichos importes en fechas futuras. Claramente el dinero recibido por la aseguradora es un pasivo que deberá ser reconocido en sus estados financieros.

### **2.2.6 Derivados implícitos**

Los derivados son fundamentalmente, según la NIC 39, instrumentos financieros que tienen tres características distintivas:

- a) su valor cambia en función de alguna de las variables que se usan para definir el riesgo financiero (que se denomina variable subyacente)
- b) requieren una inversión inicial no significativa o nula
- c) se liquidarán en una fecha futura

Los derivados pueden existir como entes independientes, o pueden estar incluidos en otro contrato. En este último caso, se dice que los derivados están implícitos en un contrato anfitrión que los contiene, y su efecto es que pueden hacer variar los flujos que se derivan de dicho contrato anfitrión.

La NIC 39 clasifica a los derivados (salvo algunas excepciones) dentro de la categoría de instrumentos financieros “al valor razonable con cambios en resultados”, dado que se considera que esta forma de medición es la más relevante para los derivados ya que su costo probablemente sea cercano a cero. Además de que si los midiéramos al costo probablemente no podríamos reconocer nada en el balance, y debido a que son instrumentos que poseen grandes apalancamientos (es decir que su valor cambia considerablemente en función de la variable subyacente) el valor razonable es el único criterio sensato para medirlos y que verdaderamente refleja su naturaleza y la exposición que significan para la empresa.

Cuando un contrato anfitrión tiene implícito un derivado, habrá que analizar si dicho derivado está o no “estrechamente relacionado” con el contrato que lo contiene. Según NIC 39, un derivado implícito deberá separarse de su contrato anfitrión y medirse por su valor razonable sí y sólo sí:

- (a) las características económicas y los riesgos inherentes al derivado implícito no están relacionados estrechamente con los correspondientes al contrato anfitrión
- (b) un instrumento separado con las mismas condiciones del derivado implícito cumpliría con la definición de instrumento derivado; y
- (c) el instrumento híbrido (combinado) no se mide al valor razonable con cambios en resultados (es decir, un derivado que se encuentre implícito en un activo o pasivo financieros medidos al valor razonable con cambios en resultados del periodo, no se separará).

Si se permitiera que un derivado se midiera de alguna forma distinta al valor razonable por el hecho de encontrarse implícito en un contrato anfitrión, algunos podrían verse tentados de incluir artificialmente derivados en otros contratos con el objetivo de evitar medirlos por su valor razonable. Para que esto no suceda, la NIC 39 requiere que un derivado implícito sea separado y medido por su valor razonable siempre que el mismo no se encuentre estrechamente relacionado con su contrato anfitrión.

La NIIF 4 en su párrafo 7 exige el mismo tratamiento que la NIC 39 para los derivados implícitos en un contrato de seguro anfitrión. Por lo tanto, la aseguradora deberá separar y medir por su valor razonable los derivados implícitos que no se encuentren estrechamente relacionados con sus contratos anfitriones, salvo que el derivado implícito sea en sí mismo, un contrato de seguro. Esta norma no exige que los contratos de seguro independientes se midan al valor razonable, por lo que no sería coherente que se requiriese su medición al valor razonable por el simple hecho de ser un derivado implícito.

La NIC 39 establece en su apéndice A ejemplos de derivados implícitos que se encuentra estrechamente relacionados con sus contratos anfitriones. A raíz de la NIIF 4, se agregó en la NIC 39 un ejemplo más, que es cuando el derivado implícito y su contrato de seguro anfitrión son tan interdependientes que no es posible medir el derivado de forma separada.

Sin esta aclaración, la NIC 39 hubiera requerido que el contrato combinado (es decir el contrato anfitrión junto con el derivado implícito) se midieran al valor razonable en su conjunto.

Como excepción, el párrafo 8 de la NIIF 4 exime a la aseguradora de separar y medir a su valor razonable la opción que el tenedor tenga para rescatar el contrato de seguro por una cantidad fija (o por un importe basado en una cantidad fija más una tasa de interés).

Esta excepción es también aplicable a los instrumentos financieros que contengan un componente de participación discrecional.

### **2.2.7 Exención temporal del cumplimiento de otras NIIF, prácticas prohibidas y requerimientos especiales**

La NIIF 4 en su párrafo 13 posee una exención a la aplicación de los párrafos 10 a 12 de la NIC 8 con relación a los contratos de seguro que emita (no olvidemos que los reaseguros son un tipo de contrato de seguro, o sea que también entran en la exención) y a los contratos de reaseguro de los que sea tenedora. Los párrafos 10 a 12 de la NIC 8 establecen los criterios a utilizar para desarrollar una política contable cuando no exista una norma o interpretación específica aplicable. Concretamente, el párrafo 10 enumera las características que deberá tener la información que resulte de la aplicación de la nueva política contable desarrollada, es decir, relevancia y fiabilidad (la fiabilidad a su vez implica presentación fidedigna, esencia económica, neutralidad, prudencia e integridad). Los párrafos 11 y 12 de la NIC 8 establecen el orden jerárquico de consideración de las fuentes existentes que deberá tener en cuenta la entidad al momento de elaborar la política, esto es, en primer lugar los requisitos y guías establecidas en las Normas e Interpretaciones (del IASB) que traten temas similares y relacionados, y luego, las definiciones y los requisitos de reconocimiento y medición establecidos para activos, pasivos, ingresos y gastos en el Marco Conceptual. Asimismo se establece que se podrán tener como referencia también, y siempre y cuando no entren en conflicto con las dos fuentes nombradas anteriormente, a los pronunciamientos más recientes de otras instituciones emisoras de normas que empleen un marco conceptual similar al emitir normas contables, así como otra literatura contable y las prácticas aceptadas en los diferentes sectores de actividad.

Por lo tanto, vemos que los párrafos 10 a 12 de la NIC 8 permiten, cuando no existe una política contable establecida para partidas específicas, garantizar al menos una cierta coherencia y fiabilidad en la información emitida. Sin embargo, dado que las aseguradoras no han tenido nunca un marco normativo a nivel del IASB en el cual basarse con respecto a los contratos de seguro que emiten, y dada la complejidad de la actividad, no resulta raro que existan políticas y prácticas contables de lo más diversas, e incluso muchas de ellas sean cuestionables con respecto a su relevancia y fiabilidad. La NIIF 4, al ser una primera etapa que solo pretende realizar mejoras limitadas mientras se estudia más profundamente toda la temática, no establece tampoco criterios ni políticas contables que deban ser utilizados por estas entidades con respecto a muchos aspectos y temas cruciales, por lo cual no resultaría razonable obligar a las empresas a cambiar sus políticas contables que sean

insatisfactorias, pero sin decirle cuáles usar, y además con la posibilidad de que tengan que volverlas a cambiar cuando se concluya la segunda fase del proyecto. No olvidemos que el cambio de políticas contables puede significar grandes costos y esfuerzos referentes al personal, sistemas e infraestructura.

Si bien la NIIF 4 exonera a las aseguradoras de la aplicación de los párrafos 10 a 12 de la NIC 8 temporalmente, establece algunas limitaciones al alcance de dicha exención por la vía de la enumeración de ciertas prácticas que prohíbe y determinados requerimientos que exige a la empresa:

- no reconocerá reclamaciones futuras por contratos inexistentes a la fecha de balance
- realizará la prueba de adecuación de los pasivos que se establece en la NIIF 4
- eliminará un pasivo del balance solamente cuando éste se extinga
- no compensará activos por reaseguros con pasivos por seguros conexos ni tampoco gastos o ingresos del reaseguro con ingresos o gastos del seguro conexo.
- reconocerá una pérdida por deterioro de activos por reaseguro cuando corresponda

### ***1) Reconocimiento de reclamaciones futuras por contratos inexistentes***

Existen algunas aseguradoras que tienen la práctica de reconocer provisiones para poder hacer frente a futuras reclamaciones que puedan surgir en virtud de la emisión de futuros contratos de seguros. Incluso hay legislaciones y normas nacionales de cada país que requieren que las entidades constituyan dichas provisiones. Tal es el caso de las provisiones para catástrofes y las provisiones para estabilización. Las primeras tienen por finalidad hacer frente a situaciones catastróficas como terremotos, huracanes, tsunamis, accidentes nucleares, entre otras. Las segundas, pretenden paliar la variabilidad que puede presentarse en los montos de las reclamaciones recibidas en los diferentes períodos. Estas provisiones y otras similares, se calculan por lo general con fórmulas prescriptas que van aumentando período a período la provisión, muchas veces basadas en estadísticas y experiencias pasadas, hasta llegar a un monto especificado.

Según los partidarios del reconocimiento de estas partidas, existen varios beneficios derivados de las mismas, como por ejemplo, que ayudan a representar los resultados de la empresa considerados en el largo plazo, compensan el efecto de no incluir márgenes de riesgo en la medición de los contratos de seguro, mejoran la protección de la solvencia, etc.. Adicionalmente, hay quienes declaran que la constitución de tales provisiones corresponde tanto a contratos presentes como a futuros, y que identificar la parte correspondiente a los contratos presentes para eliminar la otra sería una tarea muy costosa y dificultosa.

El Marco Conceptual del IASB define a un pasivo como “una deuda u obligación de la entidad, surgida como consecuencia de transacciones o hechos pasados, para cuya satisfacción es probable que la entidad se desprenda de recursos o preste servicios que incorporen la obtención de rendimientos futuros”. Estas provisiones que se pretenden reconocer no son obligaciones actuales originadas en hechos pasados, pues intentan anticipar pérdidas de contratos que aún no se han suscrito, por lo que no cumplen los requerimientos necesarios para ser reconocidos como pasivos. Aún declarando que una parte de dichas provisiones corresponderían a contratos presentes, dado que la mayoría de los modelos existentes difieren en el tiempo toda la prima recibida, la constitución de provisiones adicionales significaría una doble contabilización.

La preservación de la solvencia y solidez de una entidad es una buena política que deberían tener presente todos los empresarios. La eliminación de estas mal llamadas provisiones de los estados financieros no aboga en contra de estas políticas. Estas partidas no pueden ser contabilizadas como pasivos porque no son obligaciones reconocibles, pero nada impide que las empresas constituyan reservas como partidas separadas del patrimonio neto que les permitan absorber las pérdidas causadas por estas situaciones anormales.

## **2) Prueba de adecuación de los pasivos**

La NIIF 4 no establece de qué forma deben ser medidos los pasivos que se derivan de los contratos de seguro. Sin embargo, exige que las aseguradoras realicen una prueba de suficiencia en cada fecha de balance, y en caso de constatarse una infravaloración de los mismos, obliga a reconocer la diferencia en los resultados del ejercicio. El objetivo de esta prueba es que no queden sin reconocer pérdidas significativas en los estados financieros aún cuando nos encontramos recién en la primera fase del proyecto.

Muchas entidades realizan ya en sus prácticas habituales alguna prueba de adecuación de los pasivos. Si las pruebas efectuadas por las empresas cumplen con ciertos requisitos mínimos que establece la NIIF 4, la norma no impone exigencias adicionales. Estos requisitos son los que se transcriben a continuación:

- a) que la prueba considere las estimaciones de todos los flujos de efectivo contractuales, y de los flujos de efectivo conexos, tales como los costos de tramitación de las reclamaciones, así como los flujos de efectivo que procedan de las opciones y garantías implícitas.
- b) si la prueba muestra que el pasivo es inadecuado, el importe total de la diferencia se reconocerá en el resultado del período.

Si la empresa no aplica una prueba de adecuación de los pasivos, o si aplica una que no cumple con los requisitos mínimos anteriormente expuestos, deberá comparar el importe en libros de los pasivos por seguros menos los costos de adquisición conexos diferidos y menos los activos intangibles conexos (los que resultan de una combinación de negocios y de una transferencia de cartera), y compararlo con el importe que surge de aplicar la NIC

37 a dichos pasivos. En caso de que el importe según NIC 37 sea mayor que el reconocido contablemente por la empresa, se deberá aumentar dicho pasivo hasta alcanzar el importe que surge de aplicar la NIC 37.

La NIC 37 trata entre otras cosas a las provisiones, y establece que la forma de medirlas será la “mejor estimación” que se pueda hacer de las mismas a fecha de balance, entendiendo por ésta “al importe, evaluado de forma racional, que la entidad tendría que pagar para cancelar la obligación en la fecha del balance, o para transferirla a un tercero en esa fecha” (párrafo 37 de la NIC 37). Este importe así determinado, se puede decir que considera tácitamente el valor de cualquier opción o garantía implícita. Adicionalmente, el párrafo 45 exige el descuento de los importes que se derivan de los pasivos en caso de que dicho descuento tenga un efecto significativo.

Con respecto al nivel de agregación, si la prueba que posee la empresa se considera aceptable, se aplicará con el nivel de agregación establecido en dicha prueba. Si no lo es, y por lo tanto la empresa tiene que determinar el valor que se deriva de aplicar la NIC 37, el nivel de agregación de la comparación será el de una cartera con riesgos homogéneos.

En el párrafo 43 de la NIC 37 se dispone que “deberán ser tenidos en cuenta los riesgos e incertidumbres que, inevitablemente, rodean a la mayoría de los sucesos y las circunstancias concurrentes a la valoración de las provisiones”, esto es, incluir márgenes de riesgo en la medición del pasivo. La NIIF 4 nada dice acerca de la necesidad de considerar márgenes de riesgo por lo cual, y con el objetivo de hacer comparables los importes, el párrafo 19 de la NIIF 4 establece que la medición que surge de aplicar la NIC 37 a los pasivos incluirá márgenes de riesgo, solo si los importes en libros de los pasivos los incluyen. Esto será de aplicación para los casos en que la prueba practicada por la empresa no satisfaga los requisitos mínimos establecidos en la NIIF.

### ***3) Eliminación de un pasivo por seguro de los estados financieros***

Un contrato de seguros tendrá pasivos contingentes y podrá tener otros que no lo sean. El párrafo 30 del apéndice B de la NIIF 4 aclara que un contrato de seguro seguirá siendo tratado como tal hasta que todos los derechos y obligaciones que se derivan del mismo queden extinguidos o venzan. O sea que por más que venzan los pasivos contingentes, el contrato seguirá siendo tratado como un contrato de seguro.

Con respecto a la baja en cuentas de los pasivos que se derivan de un contrato de seguros, se aplicarán los mismos requisitos que los aplicados para los pasivos financieros. El párrafo 14 literal c) de la NIIF 4 establece que un pasivo por contrato de seguro será eliminado del balance cuando el mismo se extinga, es decir, cuando la obligación especificada en el contrato sea liquidada o cancelada, o haya caducado.

### ***4) Compensación***

La Norma establece en su párrafo 14 literal d), que la empresa no podrá compensar los activos por reaseguro con los pasivos por seguros conexos, ni los gastos o ingresos derivados del reaseguro con los ingresos o gastos respectivamente, correspondientes al contrato de seguro conexo. Puesto que el contrato de reaseguro y su contrato de seguro conexo son independientes entre sí, la demora o impago por parte de un reasegurador, no habilita a la aseguradora a retener el pago al asegurado. Por lo tanto, a menos que exista el derecho contractual pertinente, la aseguradora no debe presentar dichos importes neteados, sino que deberán revelarse los importes brutos por separado.

#### ***5) Reconocimiento de pérdidas por deterioro de activos por reaseguro***

La aseguradora deberá reducir el importe de sus activos por reaseguro con contrapartida en resultados si constata que los mismos han sufrido un deterioro. Un activo por reaseguro (que es un crédito) es en definitiva un activo financiero, por lo cual le es aplicable el modelo de pérdida por deterioro que surge de la NIC 39. Para ello:

- a) constatará si existe evidencia objetiva, a consecuencia de un evento que haya ocurrido después del reconocimiento inicial del activo por reaseguro, de que el cedente puede no recibir todos los importes que se le adeuden en función de los términos del contrato, y
- b) evaluará si ese evento tiene un efecto que se puede medir con fiabilidad sobre los importes que el cedente vaya a recibir de la entidad reaseguradora

Por lo tanto la pérdida por deterioro que se podrá reconocer, al menos en esta primera fase, tendrá relación con un deterioro crediticio, y la evidencia objetiva a la que se refiere la NIIF 4 se relacionará por ejemplo, con dificultades financieras del reasegurador. Como ejemplos podemos citar la baja de su calificación hasta niveles de alto riesgo, la solicitud de concordato, cesación de pagos o concurso de acreedores, la intervención por parte de los organismos reguladores locales o en el caso más extremo, su quiebra.

Otro punto relacionado con el reaseguro, es que en ocasiones las entidades informan una ganancia obtenida en la compra de reaseguro, lo cual no refleja fielmente la realidad. De hecho, dicho beneficio surge por la carencia de descuento del pasivo por seguro subyacente. Dado que la prima paga por el reaseguro si se encuentra descontada, pero el pasivo por el seguro subyacente no, se tiene como resultado un beneficio que en realidad no es tal. Es decir que dicha diferencia tiene origen en que un monto se encuentra descontado y el otro no, y no porque efectivamente se tenga ese beneficio por el simple hecho de comprar un reaseguro. La intención del IASB en un principio fue prohibir el reconocimiento de tales beneficios. Sin embargo, al final se permitió continuar reconociendo este tipo de partidas, pero sujetas a la revelación de los montos pertinentes según lo que establece el párrafo 37 literal b) de la NIIF 4.

### **2.2.8 Tratamiento de los costos de adquisición y de los derechos de rescate y subrogación**

La NIIF 4 nada dice acerca de estos dos puntos no menores que se encuentran estrechamente relacionados con los contratos de seguro.

Los costos de adquisición son todos aquellos desembolsos incurridos por parte de la aseguradora relacionados con la venta y suscripción de nuevos contratos de seguro. La duda surge con respecto a si dichos desembolsos pueden ser diferidos y amortizados (o por el contrario cargados a resultados al incurrir en ellos), cuál será el método y período de amortización y a como se presentarán en los estados financieros en caso de ser diferidos (como un activo o como una reducción del pasivo por seguro relacionado). Hay quienes dicen que tales gastos se relacionan con la posibilidad de cargar futuras comisiones de gestión más que con el pasivo que se genera, por lo cual se debería exigir que sean presentados como un activo separado. Adicionalmente, deducir los costos de adquisición del pasivo por seguro sería reducirlo artificialmente. Más allá de estos comentarios, el IASB no se expide al respecto por lo cual su tratamiento será, al menos en esta primera fase del proyecto, una elección de política contable de la entidad. Sin embargo, se espera que en la segunda fase ya no se permita su diferimiento.

Con respecto al rescate (posibilidad de vender la propiedad adquirida, generalmente dañada), y la subrogación (derecho a la búsqueda de terceras partes para el reembolso de parte o todos los costos), su estudio queda también relegado a la segunda fase del proyecto. Sin embargo, debemos recordar que la NIC 37 en sus párrafos 53 a 58 trata los reembolsos que se podrían recibir al momento de constituir una provisión, y explica que dichos derechos deberán ser reconocidos sólo cuando sea prácticamente segura su obtención, y que además se deberán presentar como un activo separado y no neteando a la provisión correspondiente (en este caso sería el pasivo por la reclamación).

### **2.2.9 Cambios en las políticas contables**

Si bien la NIIF 4 permite que las empresas continúen con muchas de sus prácticas y políticas, aún cuando algunas de ellas no tienen en cuenta los párrafos 10 a 12 de la NIC 8, establece limitaciones al momento de realizar cambios en la políticas utilizadas. Es así que se permitirán cambios en las mismas, sí y sólo sí, éstos hacen a la información contable más relevantes y no menos fiables, o más fiables y no menos relevantes para la toma de decisiones económicas por parte de los usuarios. La relevancia y la fiabilidad se evaluarán según los criterios establecidos en la NIC 8. Con respecto a este tema, a continuación se comentan brevemente los siguientes puntos:

- a) continuidad de prácticas existentes
- b) descuentos con tasas de interés actuales
- c) prudencia en la medición de los pasivos
- d) márgenes de inversión futuros

- e) activos mantenidos para avalar contratos de seguro
- f) contabilidad tácita (o contabilidad en la sombra)

#### **a) Continuidad de prácticas existentes**

La NIIF 4 permite en su párrafo 25 la continuidad de ciertas prácticas que no se consideran correctas, para los casos en que la empresa las utilizara antes de la entrada en vigencia de la NIIF, pero no permite la introducción de ninguna de ellas si anteriormente no las aplicaba. Estas son:

- Medir los pasivos por seguros sin descontarlos. No descontar dichos importes es una práctica bastante común en las aseguradoras, y una exigencia para descontar los pasivos en esta etapa del proyecto podría ser apresurada, ya que la NIIF 4 no establece las tasas que se deberán utilizar ni tampoco como se debe ajustar por riesgo.
- Medir derechos contractuales relacionados con el cobro de comisiones por gestión de inversiones por un importe que exceda su valor razonable. El valor razonable se obtendrá por comparación con el importe que otros participantes en el mercado estén cargando a sus clientes por brindarles servicios similares. Algunas aseguradoras tienen la práctica de medir estos derechos a través del descuento de los flujos futuros estimados con alguna tasa que refleje el riesgo relacionado con dichos flujos. El producto de esta operación a veces resulta distinto del importe que mejor puede reflejar el valor razonable de dichos derechos, que es el monto que efectivamente cargan otros competidores por brindar dichos servicios.
- Utilizar políticas contables relativas a los contratos de seguro, que no sean uniformes en las diferentes subsidiarias (salvo lo relativo al descuento de pasivos con tasas de mercado actuales, de lo cual hablaremos en el próximo punto). La NIC 27 *Estados Financieros Separados y Consolidados* requiere que las entidades a consolidar utilicen políticas contables uniformes. Esto permite que los importes que se derivan de las contabilidades de cada una de ellas sean comparables y pasibles de consolidación. Sin embargo, exigir el cumplimiento de este requisito podría llevar a cambios significativos en las aseguradoras que podrían luego necesitar ser cambiados nuevamente cuando se finalice la segunda etapa del proyecto relativo a contratos de seguro. Las políticas contables podrán ser cambiadas siempre que de dicho cambio no resulten políticas contables más dispersas.

#### **b) Descuentos con tasas de interés actuales**

El descuento es una buena práctica en lo que respecta a la medición de los pasivos por seguro, pues refleja el valor tiempo del dinero. Adicionalmente la NIIF 4 permite, pero no exige, a las aseguradoras a descontar sus pasivos designados por seguros con tasas actuales de mercado reconociendo los cambios resultantes en el valor de los mismos con contrapartida en resultados. Es decir, no utilizar siempre la misma tasa de descuento

considerada desde el reconocimiento inicial, sino cambiar la tasa de descuento de los pasivos para que reflejen las condiciones actualizadas del mercado en cada momento. Asimismo, podrá introducir también políticas contables que requieran estimaciones e hipótesis actuales para los pasivos designados. Todo esto se encuentra estrechamente relacionado con la medición al valor razonable. Adicionalmente, la utilización de tasa de mercado actualizadas cobra fundamental importancia cuando los activos que respaldan a los pasivos por seguro son medidos al valor razonable con cambios en resultados (como lo establece una de las categorías de activos financieros de la NIC 39) pues de esta forma se logra que los cambios en las tasas de mercado hagan variar armónicamente los valores de activos y pasivos relacionados. Una consecuencia de este tipo de práctica contable, es que las empresas se ven sometidas a una gran volatilidad, debido a que sus resultados y patrimonio fluctúan al compás de las variaciones del mercado.

El párrafo 13 de la NIC 8 establece que las políticas contables deberán aplicarse uniformemente a las transacciones, otros eventos y condiciones que sean similares, pero permite que se utilicen políticas diferenciadas para partidas específicas cuando alguna NIC, NIIF o Interpretación así lo establezca. De hecho, la NIIF 4 al hablar de “pasivos designados” justamente está realizando una diferenciación de partidas, pues la aseguradora podrá aplicar a sus pasivos por seguro tasas de descuento actuales de mercado para descontarlos (u otras políticas o hipótesis especificadas) sin necesidad de tener que aplicar dichas políticas para el resto de los pasivos que posea. Sin esta declaración explícita, la NIC 8 no hubiera permitido políticas contables diferenciadas. El IASB consideró que la posibilidad de descontar los pasivos con tasas actuales compensaba el hecho de no utilizar políticas contables uniformes. Una vez que la aseguradora aplique alguna de estas políticas que reflejen las condiciones actualizadas del mercado, deberá continuar utilizándolas hasta que los pasivos designados se extingan.

#### **c) Prudencia en la medición de los pasivos**

Medir las partidas con prudencia es una buena práctica, sin embargo cuando la misma es excesiva los estados financieros pueden perder neutralidad y representación fiel de la realidad. La NIIF 4 en su párrafo 26 permite que una aseguradora continúe midiendo sus pasivos por seguro con un exceso de prudencia si ya lo venía haciendo antes de la entrada en vigencia de la NIIF, pero no podrá introducir prudencia adicional si los pasivos ya se miden con suficiente prudencia. Un tema a tener en cuenta es el efecto del descuento, que hace que los importes actualizados sean menores. Así, un pasivo descontado será menor que el pasivo sin descontar. Por lo tanto, si una aseguradora tiene por política no descontar sus pasivos por seguros, los pasivos se estarán midiendo con prudencia adicional dado que sus importes resultarán más grandes que si se descontaran.

#### **d) Márgenes de inversión futuros**

Medir los pasivos con márgenes de inversión futuros quiere decir determinar el valor actual de los pasivos utilizando una tasa de descuento que represente la rentabilidad esperada de sus inversiones. La NIIF 4 no requiere que los pasivos sean descontados ni tampoco

determina cual es la tasa que se debe usar en caso de que la empresa opte por descontarlos. Todo este tema queda pendiente de ser tratado en la segunda fase del proyecto, por lo tanto la norma no requiere tampoco que aquellos que ya tienen una práctica de medir sus pasivos de esta forma, dejen de hacerlo. Sin embargo, el motivo por el cual el IASB no es partidario de incluir márgenes de inversión futuros, es porque los flujos de efectivo que se derivan de un activo son irrelevantes para la medición de los pasivos, a menos que efectivamente los flujos de efectivo del activo afecten a los flujos del pasivo o a sus características crediticias. Como resultado se tendrían unos estados financieros menos fiables y relevantes.

La NIIF 4 no sólo permite que continúen con sus prácticas aquellos que previo a su entrada en vigencia incluían márgenes de inversión futuros en la medición de sus pasivos, sino que además, permite la introducción de una política de este tipo para aquellos que anteriormente no la utilizaban. Pero existirá una presunción refutable (es decir que hay que presentar pruebas que demuestren lo contrario) de que los estados contables se vuelven menos relevantes y fiables incluyendo estos márgenes que no incluyéndolos. Por lo tanto, la única forma en que la NIIF permita la introducción de nuevas políticas que incluyan márgenes de inversión futuros donde antes no existían, es que la empresa demuestre que los estados contables se tornan más fiables y relevantes como consecuencia de la aplicación de las mismas. Esta permisión deriva de la posibilidad de introducir políticas contables que entre otros aspectos incluyan a los citados márgenes, pero que consideren además otros factores deseables, de forma que en su conjunto, las nuevas políticas contables acerquen a los estados financieros a representar de forma más relevante y fiable la realidad. En este sentido la NIIF en su párrafo 28 expone un ejemplo al respecto.

#### **e) Activos mantenidos para avalar contratos de seguro**

Antes de hablar acerca de la contabilidad tácita debemos hacer referencia a algunos puntos importantes. La NIC 39 clasifica a los activos financieros en 4 categorías que se detallan a continuación:

- Activos financieros “al valor razonable con cambios en resultados”. Se miden al valor razonable reconociendo los cambios en su valor en el resultado del período. Dentro de esta categoría se incluyen los activos mantenidos para negociar y los derivados.
- Activos financieros “disponibles para la venta”. Se miden al valor razonable con cambios en el patrimonio neto hasta que el activo sea dado de baja o sufra deterioro. Se utiliza para activos que podrían venderse en respuesta por ejemplo a cambios en el mercado o a una escasez de liquidez.
- Activos financieros con “vencimiento fijo”. Se miden al costo amortizado. En esta categoría se incluyen los activos que la entidad tiene la capacidad y la intención de mantener hasta su vencimiento. Como justamente se pretende mantenerlas hasta que venzan, los cambios en su valor razonable no son relevantes para la empresa.

- Préstamos y cuentas por cobrar. Se miden al costo amortizado, pues medirlos al valor razonable presenta dificultades.

Estos activos en oportunidades se mantienen para avalar contratos de seguros. En caso de que dichos activos sean medidos al valor razonable, y los pasivos por seguros a los que avalan sean medidos sobre una base diferente (ya que la NIIF 4 no establece una única y correcta forma de medirlos sino que permite la continuación de las prácticas existentes en la empresa con algunas salvedades), se producirá un desajuste en las bases de medición que se verá reflejado en la contabilidad.

Es importante mencionar que existen dos tipos diferentes de desajustes:

- Un desajuste contable que surge si los cambios en las condiciones económicas afectan en la misma medida a activos y pasivos, pero el importe en libros de activos y pasivos no responde de la misma manera a dichos cambios económicos. Este tipo de desajuste tiene lugar cuando se utilizan bases de medición distintas para activos y pasivos.
- Un desajuste económico que surge si los valores o flujos de efectivo de activos y pasivos responden de distinta manera a cambios en las condiciones económicas.

Un modelo contable que refleje fielmente la realidad informaría sobre todo el desajuste económico y ningún desajuste contable.

Dos de las opciones posibles para poder corregir o minorar el desajuste contable que surge de medir los pasivos por seguros y los activos que los avalan con arreglo a bases diferentes, serían pasar a medir dichos activos sobre una base de costo amortizado, o por el contrario, pasar a descontar los pasivos con tasas de mercado para reflejar su valor actual. La primera opción, la de pasar a medir los activos al costo amortizado, significaría un paso atrás en la medición de los mismos, porque con el objetivo de eliminar el desajuste contable, se pasaría a ocultar parte del desajuste económico. Ya que la deficiencia está más relacionada con la medición de los pasivos que con la de los activos, la opción válida sería pasar a medir los pasivos con descuentos actuales de mercado, cosa que si bien no se requiere en esta primera etapa del proyecto, sí se permite y hasta incluso se prefiere (dado que se permite la aplicación de políticas no homogéneas con el objetivo de que se utilicen tasas de descuento de mercado actuales para medir los pasivos).

### **f) Contabilidad tácita**

Una práctica llevada a cabo por algunas aseguradoras es la contabilidad tácita. La misma tiene aplicabilidad en algunos modelos contables en los que los cambios en el valor de los activos afectan la medición de los pasivos (o de los costos de adquisición conexos o activos intangibles conexos que deriven de la combinación de negocios o transferencia de carteras). Un cambio en un valor de un activo con contrapartida en resultados provocará un cambio

en el valor de los pasivos que también se reconocerá en resultados. Concordantemente, lo que se busca con la contabilidad tácita, es que cuando los activos se miden al valor razonable con cambios en patrimonio (como es el caso de los activos mantenidos para la venta de la NIC 39 o las inversiones ocupadas por el dueño), también se reconozca un cambio en el valor de los pasivos con contrapartida en patrimonio. Adicionalmente se logra que una ganancia o pérdida reconocida pero no realizada en un activo (cambios reconocidos en patrimonio) afecte la medición del pasivo por seguro de la misma forma que lo hace una ganancia o pérdida realizada (o sea reconocida en resultados). De esta forma, cuando se han venido reconociendo cambios en el valor de los activos y pasivos en patrimonio, y luego se vende el activo pertinente, los cambios reconocidos en patrimonio se deben liberar y ser reconocidos en resultados, y lo mismo se deberá hacer con la parte correspondiente a los pasivos.

La contabilidad tácita puede resultar aplicable para los contratos de inversión con un componente de participación discrecional si dicho componente depende de los valores de los activos o de los rendimientos de los mismos. Asimismo, en un contrato de seguro, puede resultar relevante su utilización cuando se requiere una relación entre los pagos a los asegurados y el importe en libros o rendimientos de, por ejemplo, una propiedad ocupada por el dueño.

La contabilidad tácita puede tener como efecto secundario la mitigación de la volatilidad causada por la utilización de bases diferentes de medición para activos y pasivos, pero no es su objetivo fundamental. Las ganancias y pérdidas de un activo, ya sean realizadas o no, no deben incidir en la medición de los pasivos a menos que dichas pérdidas o ganancias efectivamente afecten los flujos de efectivo derivados del pasivo, tal como en los casos expuestos anteriormente. Por lo tanto en la NIIF 4 se permite, pero no se requiere la aplicación de la contabilidad tácita, pero no se incluyen guías adicionales ni tampoco se piensa que se permita su utilización en la segunda fase del proyecto.

Todo el tema de los desajustes originados por la utilización de modelos mixtos para la medición de activos y pasivos ha dado lugar a numerosas discusiones en búsqueda de soluciones válidas y aplicables a todas las aseguradoras, pero dada la imposibilidad de encontrar tal solución, y dado que la medición de los pasivos no es un tema que se trate íntegramente en la primera fase, esta problemática queda pospuesta para la segunda fase del proyecto.

#### **2.2.10 Adquisición de contratos de seguro en combinaciones de negocio y trasferencias de carteras**

La NIIF 3 *Combinaciones de Negocios* establece que los activos y pasivos identificables adquiridos deberán ser medidos al valor razonable por parte de la adquiriente. La NIIF 4 permite a las aseguradoras realizar una presentación ampliada de la forma que se detalla a continuación para medir los contratos de seguro:

- a) un pasivo medido con las políticas contables que la aseguradora utiliza para los contratos de seguro que emite
- b) un activo intangible que representa la diferencia entre el valor razonable de los derechos adquiridos y obligaciones asumidas por contratos de seguro y el importe determinado en a)

Asimismo, el párrafo 32 de la NIIF 4 extiende la posibilidad de utilizar esta presentación desagregada a la adquisición de carteras de contratos de seguro.

La NIIF 4 permite la utilización de esta práctica porque no puede prejuzgar un tema que no se analizará sino hasta la segunda fase del proyecto. Adicionalmente, en esta primera fase no se tratan las mediciones de los pasivos, por lo cual no sería razonable prohibir su utilización desde ya.

La NIC 36 *Deterioro del Valor de los Activos* y la NIC 38 *Activos Intangibles* no serán de aplicación a estos activos intangibles (ni tampoco a los costos de adquisición de los contratos de seguro) dado que están expresamente excluidos del alcance de dichas normas. En lugar de la NIC 36 se tiene el test de adecuación de los pasivos para comprobar la suficiencia de los mismos.

### **2.2.11 Componentes de Participación Discrecional**

Existen algunos contratos (tanto contratos de seguro como instrumentos financieros) que poseen un componente de participación discrecional. Un componente de participación discrecional se define en el apéndice A de la NIIF 4 de la manera que sigue:

“es un derecho contractual a recibir, como suplemento de las prestaciones garantizadas, otras adicionales:

- a) que se prevé representen una porción significativa de las prestaciones contractuales totales;
- b) cuyo importe o fecha de aparición queda contractualmente a discreción del emisor; y
- c) que están basadas contractualmente en:
  - i. el rendimiento de un conjunto específico de contratos o de un tipo específico de contrato;
  - ii. rentabilidades de inversiones que pueden ser realizadas, no realizadas o ambas, correspondientes a un conjunto específico de activos poseídos por el emisor; o
  - iii. el resultado de la compañía, fondo u otra entidad emisora del contrato”

Por otra parte las prestaciones garantizadas a las que hace referencia la definición de componente de participación discrecional, se definen como “los pagos u otras prestaciones sobre los que el tenedor de la póliza o el inversor tenga un derecho incondicional que no esté sujeto a la discreción del emisor”.

Por lo tanto un contrato que posea un componente de participación discrecional, es un contrato que paga ciertos flujos de efectivo a sus tenedores sin sujeción a ninguna condición, y además paga montos adicionales cuyo importe y/o fecha de distribución quedan a discreción del emisor del contrato y que están basados en el rendimiento de activos, rentabilidad de inversiones o resultado de la entidad emisora.

El gran problema contable de los componentes de participación discrecional surge de la dificultad de clasificarlos como pasivos o como componentes de patrimonio. La dificultad deriva justamente de la discrecionalidad de la empresa para determinar las fechas o el importe de las distribuciones, combinada con limitaciones a dicha discrecionalidad, dado que los derechos de los tenedores están establecidos contractualmente y con respecto a determinadas variables que al ser conocidas o materializadas obligan a la entidad emisora con respecto a los tenedores. Los instrumentos financieros están alcanzados por la NIC 32 y 39. Estas normas requieren que se separen todos los componentes de un instrumento financiero compuesto, se mida al valor razonable el componente de pasivo y se clasifique como patrimonio cualquier componente residual. Por lo tanto el IASB evitó la necesidad de aplicación de estos requisitos para los instrumentos financieros con un componente de participación discrecional, quitándolos del ámbito de aplicación de la NIC 32 y 39 por medio de su inclusión en el alcance de la NIIF 4. Por lo tanto, por el simple hecho de poseer un componente de participación discrecional los instrumentos financieros no cambiarán su categoría contable, pero sí serán registrados con la contabilidad aplicable a los contratos de seguro, al menos durante la vigencia de esta primera fase del proyecto.

Según la NIIF 4 una entidad podrá optar por separar o no, los componentes de participación discrecional de los elementos garantizados. En caso de separarlos, el elemento garantizado será siempre clasificado como un pasivo, y el componente de participación discrecional (ya sea que éste esté contenido en un contrato de seguro o en un instrumento financiero) podrá clasificarse como a) un pasivo o b) un componente de patrimonio o c) una parte pasivo y otra parte patrimonio. Adicionalmente, se le permite a la entidad reconocer la totalidad de las primas recibidas por el contrato en su conjunto como ingreso de actividades ordinarias, sin necesidad de separar la parte de la prima correspondiente al elemento de participación discrecional, aún cuando éste haya sido clasificado como un componente de patrimonio. Esto tiene su justificación en que la separación de la prima podría traer aparejados cambios en los sistemas que podrían necesitar ser nuevamente cambiados en fases posteriores del proyecto.

Para el caso de los instrumentos financieros específicamente, si el emisor clasifica parte o todo el componente de participación discrecional como patrimonio, se le requiere que el importe reconocido como pasivo considerando el contrato en su conjunto, no sea menor que el que surgiría de aplicar la NIC 39 al elemento garantizado. Si clasifica todo el

componente de participación discrecional como pasivo no es necesario aplicar dicho control.

Será de aplicación para los contratos que posean un componente de participación discrecional, todo lo relativo a la no constitución de provisiones prohibidas, la prueba de adecuación de los pasivos, la prohibición de compensación con elementos del reaseguro y la consideración del deterioro de los reaseguros relacionados. Nótese que en la exención a la consideración de los párrafos 10 a 12 de la NIC 8 en oportunidad de la elaboración de políticas aplicables a partidas para las cuales no existe alguna norma específica, no se incluyen los instrumentos financieros con un componente de participación discrecional, por lo que a ellos si les serán aplicables dichos párrafos de la NIC 8.

Por último, el literal b) del párrafo 20 de la NIIF 7, exige la revelación del gasto por intereses producido por los pasivos financieros, calculándolo por el método del interés efectivo, para aquellos instrumentos que no sean medidos al valor razonable con cambios en resultados. La NIIF 4 recuerda este requisito para las empresas que deban aplicarlo, pero exonera de utilizar el método del interés efectivo para calcular dicho gasto.

## **2.2.12 Revelaciones de información**

El otro objetivo fundamental que se plantea en la NIIF 4, además de la realización y puesta en práctica de una serie de mejoras limitadas en lo que refiere a la contabilización de los contratos de seguro, es el de la revelación de información relativa a dichos contratos. Las revelaciones de información brindan transparencia y dotan a los usuarios de los estados financieros, de las herramientas necesarias para posibilitar la comprensión de los mismos. Lo correcto de una política o práctica contable, no se ve modificado por la puesta en conocimiento de la misma a los usuarios. En este sentido comúnmente se dice que por más detallada, amplia y completa que sea la revelación de información, este hecho no autoriza ni justifica la utilización de políticas o prácticas contables menos adecuadas. Sin embargo, dado que la NIIF 4 trata un número muy limitado de cuestiones contables y posterga el estudio de una gran cantidad de aspectos esenciales de los contratos de seguro para la segunda fase del proyecto, permitiendo durante la vigencia de esta primera fase que las aseguradoras continúen con sus tratamientos existentes, reviste fundamental importancia la revelación de información.

La revelación de la información en la NIIF 4 está tratada en los párrafos 36 a 39A. Adicionalmente, si bien se señala que no tiene carácter normativo obligatorio, existe una guía de implementación que brinda ejemplos y aclara conceptos que facilitan la comprensión del tipo y forma de revelación que se sugiere y considera aceptable. Esto no quiere decir que sea la única forma de hacerlo, ni que no pueda resultar más adecuado otras revelaciones dependiendo de la situación y realidad de cada entidad.

En el cuerpo de la NIIF, la revelación de información se estructura a través de la enunciación de dos principios básicos que transmiten el sentido y el espíritu de lo que se persigue, apoyados por especificaciones más concretas que ayudan a reducir el nivel de

abstracción de los principios y bajar a tierra las informaciones requeridas. El planteo de principios o bases que logren sintetizar la esencia de los requerimientos de información, es un aspecto común y cada vez más acentuado a nivel de las NIC y NIIF, y esta norma no es la excepción. De esta forma tanto preparadores como usuarios, pueden comprender cabalmente el sentido de las revelaciones y los objetivos perseguidos, mucho más que a través de largas y detalladas listas de requerimientos concretos que numerosas veces no se adaptan a las empresas, obteniendo como resultado la revelación de datos poco importantes que confunden, complejizan, y desvían la atención, y la omisión de información relevante y útil para la toma de decisiones. Mucha de la información que se solicita revelar en la NIIF 4 es tomada por analogía de otras NIC y NIIF, fundamentalmente de la NIIF 7, y adaptada con algunas particularidades pertinentes para hacerlas aplicables a los contratos de seguro.

Por lo expuesto anteriormente, la poca especificidad con la que se plantea la revelación de información brinda a las entidades cierta flexibilidad para que cada una evalúe y sopesa los distintos aspectos relevantes y decida los niveles de agregación más adecuados. Es de fundamental importancia, como lo es también para la contabilidad en general, que la entidad tenga en cuenta la materialidad o importancia relativa al momento de la revelación de la información. En este sentido, la NIC 1 establece que “las omisiones o inexactitudes de partidas son materiales o tendrán importancia relativa si pueden, individualmente o en su conjunto, influir en las decisiones económicas tomadas por los usuarios con base en los estados financieros. La materialidad dependerá de la magnitud y la naturaleza del error o inexactitud...”.

El primer principio relativo a la revelación de información, es el que se enuncia en el párrafo 36 de la NIIF y que establece que la aseguradora revelará información que ayude a los usuarios de los estados financieros a identificar y explicar los importes que proceden de los contratos de seguro.

Adicionalmente, en el párrafo 37 se solicitan informaciones más concretas con respecto a este principio. Se pide revelar entonces:

1. Las políticas contables con respecto a los contratos de seguro, activos, pasivos, gastos e ingresos. Por ejemplo, revelaciones acerca del tratamiento de los costos de adquisición, la prueba de adecuación de los pasivos, si los pasivos se descuentan o no, los métodos y objetivos de los modelos para ajustar los pasivos de seguros por riesgo o incertidumbre, el tratamiento de las opciones y garantías implícitas, los contratos de seguro adquiridos en combinaciones de negocios, los componentes de participación discrecional, entre otros. Adicionalmente, dado que la NIIF no establece un método para el reconocimiento de ingresos y egresos, debería revelarse también las bases del modelo contable utilizado en lo referente a dicho tema, por ejemplo: existen modelos que reconocen toda la prima recibida como un ingreso y las reclamaciones percibidas en el periodo como un gasto, otros si bien reconocen la prima como un ingreso, al mismo tiempo reconocen un gasto que representa el incremento de los pasivos por seguro, otros consideran las primas recibidas como depósitos, etc.

2. Información con respecto a los activos, pasivos, gastos e ingresos procedentes de los contratos de seguro. Es decir, información que explique y amplíe los montos reconocidos en el balance. Con este propósito pueden ser convenientes las exposiciones de los rubros con aperturas o clasificaciones que brinden información adicional que ayude a la consideración y visualización de diversos aspectos de la empresa. Algunos modelos contables permiten el reconocimiento de pérdidas o ganancias derivadas de la compra de reaseguro, que en realidad responden a carencias en los métodos de medición de los pasivos por seguro subyacentes, como ya se analizó anteriormente. Si bien se considera que dichas prácticas no son correctas, no se prohibió su utilización en esta primera fase del proyecto, pero se requiere que al menos se revele la existencia de las mismas e información con respecto a ellas. Incluso hay empresas que difieren estas pérdidas y ganancias, lo cual también debe ser objeto de revelación.

3. En el proceso de reconocimiento y medición de los ítems del punto anterior (esto es, activos, pasivos, gastos e ingresos conexos), la empresa realiza una serie de suposiciones necesarias debido a la incertidumbre que presentan ciertos aspectos de la vida empresarial, y con mayor énfasis en la industria del seguro. Existen suposiciones que son más fáciles de explicar y viables de ser reveladas, como por ejemplo, las tasa de descuento utilizadas para los pasivos o la tasa de inflación esperada, mientras que existen otras como las tablas de mortalidad, que pueden resultar engorrosas, entre otras cosas, por su gran cantidad y variedad, además de que en algunos casos no se desee revelarlas por considerarse información confidencial. En estos casos, resulta más razonable y útil la explicación de los procedimientos y aspectos tenidos en cuenta para llegar a dichas suposiciones (como los objetivos perseguidos, las variables utilizadas, el origen de los datos, la medida en que la experiencia pasada y las expectativas futuras se insertan en las suposiciones, la naturaleza y magnitud de las incertidumbres que afectan dichas suposiciones, etc.). La NIIF brinda flexibilidad a las aseguradoras para la consideración de las suposiciones que deberá revelar, dado que las diversas empresas y los distintos tipos de seguros pueden requerir muy variadas suposiciones. Adicionalmente, la NIIF establece un límite a la necesidad de revelación de estas suposiciones pues requieren solamente aquellas que tengan un mayor efecto en los importes reconocidos.

4. Se deberán revelar también la existencia de cambios en las suposiciones utilizadas, así como también el efecto de cada cambio considerado individualmente en los estados financieros. Muchas veces las suposiciones son interdependientes entre sí, por lo que el orden en el que se realice el análisis de los cambios puede influenciar el resultado. Por ellos se otorga libertad a las empresas para que realicen el estudio como lo entiendan pertinente. Dichas interdependencias deberían ser también objeto de revelación, así como cualquier limitación que se presente en el análisis de dichos cambios.

5. Por último el literal e) del párrafo 37 de la NIIF 4 requiere la revelación de conciliaciones de los pasivos por seguros, activos por reaseguros y costos de adquisición conexos diferidos. Es decir, como se llega de los montos que se tenían al principio del

período, a los que se encuentran reconocidos al final del mismo, exponiendo las causas de los aumentos y los decrementos registrados.

El segundo principio que establece la NIIF 4, es el mismo que se plantea en el párrafo 31 de la NIIF 7, y dispone que la empresa debe revelar información que permita la evaluación de la naturaleza y alcance de los riesgos a los que se encuentra expuesta como consecuencia de los contratos de seguro existentes. Las exigencias de información para este punto requieren la combinación de información tanto cuantitativa como cualitativa, de forma que resulten complementarias y eleven la calidad de la información disponible. Revelaciones que estén en sintonía con la manera en que la gerencia percibe y gestiona sus actividades y riesgos, brindarán información más útil, actualizada y valiosa para la toma de decisiones. La aseguradora deberá considerar cuáles son los niveles y criterios de agregación adecuados para la revelación de la información de forma que no resulte excesiva e innecesariamente detallada, ni tampoco combine información con características diferentes.

Con el fin de cumplir este segundo principio, el párrafo 39 requiere:

1. La revelación de los objetivos, políticas, procesos y métodos para gestionar los riesgos que surjan de los contratos de seguro. Por ejemplo, se puede revelar información relativa a la estructura y organización de las funciones de gestión del riesgo, el alcance y naturaleza de los sistemas de medición de riesgos, los procesos para evaluar, medir y aceptar o rechazar riesgos, los métodos por los que la aseguradora limita o transfiere parte de esos riesgos y evita concentraciones indebidas, tales como la inclusión de opciones o la contratación de reaseguros.

2. Información acerca del riesgo de seguro, tanto antes como después de considerar los reaseguros contratados. En este sentido se requiere:

a) Información acerca de la sensibilidad al riesgo de seguro. Para esto, el párrafo 39A permite dos enfoques alternativos: revelar información cuantitativa de efectos sobre resultados y patrimonio neto ante variaciones de las variables relevantes (literal a) del párrafo 39A), o revelar información cualitativa sobre la sensibilidad e información sobre los plazos y condiciones de los contratos de seguro que tengan un efecto significativo sobre el importe calendario e incertidumbre de los flujos de efectivo de la aseguradora (literal b) del párrafo 39A). Se podrá utilizar un enfoque para algunos riesgos, y el otro para otros.

La información cualitativa puede captar muchas veces, características de los riesgos que no son tan aparentes en la información cuantitativa. Por ejemplo, si la variación en un 1% de una variable tiene efectos insignificantes, pero una variación del 1,1% posee efectos significativos, revelar el efecto producido por el cambio ocurrido del 1% sin explicaciones adicionales puede resultar engañoso.

b) Información sobre las concentraciones de riesgo. Se deberá revelar cuáles son las características compartidas que determinan la concentración, como el hecho asegurado, el área geográfica, la moneda, la edad de las personas, etc. Se deberá considerar por ejemplo, la existencia de contratos que exponen a la empresa a riesgos de baja frecuencia pero alta severidad, incidentes que hacen verificar varios hechos asegurados a la vez (como ataques terroristas que produzcan muertes, daños en propiedades, cese de lucro, responsabilidad civil, etc.), correlaciones entre diferentes riesgos, cambios inesperados en las tendencias, etc.

c) Evolución de las reclamaciones. Esto es, la comparación de las reclamaciones recibidas con las que se habían estimado. La explicación de los motivos de las desviaciones en caso de que se puedan determinar puede resultar de suma importancia. Se podrá exponer por separado alguna reclamación particular, que por onerosa o significativa resulte relevante. La NIIF aclara que la evolución debe referirse al período comprendido desde que surgió la primera reclamación relativamente importante para la que aún existe incertidumbre con respecto al importe y calendario de los pagos pendientes, pero sin retrotraerse a más de 10 años. Asimismo, aclara que no se necesita revelar dicha evolución para aquellas reclamaciones en las que la incertidumbre sobre importes y calendarios normalmente no se extienda a más de un año. Dado que una gran cantidad de reclamaciones entran dentro de esta última categoría, la empresa no deberá revelar la evolución para demasiadas reclamaciones.

d) Información acerca del riesgo de crédito, riesgo de liquidez y riesgo de mercado que exige los párrafos 31 a 42 de la NIIF 7. La NIIF 7 requiere la revelación de información cuantitativa y cualitativa referente a la exposición al riesgo a la que se enfrenta la empresa, en este caso, derivada de los contratos de seguro en vez de los instrumentos financieros. El párrafo 34 literal a) de la NIIF 7 requiere la revelación de un resumen de datos cuantitativos sobre la exposición a los riesgos, basado en la información proporcionada internamente al personal clave de la gerencia. Más adelante se amplía este punto.

e) Exposición al riesgo originada en derivados implícitos que no se miden al valor razonable. Los derivados implícitos son instrumentos que se poseen un gran apalancamiento con respecto a variaciones de las condiciones del mercado, es decir que su valor tiene una gran variabilidad. Cuando los derivados implícitos no se miden al valor razonable, esta característica puede verse ocultada, por lo que es de fundamental importancia la revelación de información cualitativa adicional que permita evaluar los riesgos a los que la entidad está expuesta. Recordemos que, según la NIIF 4, los derivados implícitos no necesitan ser separados y medidos por su valor razonable cuando son en sí mismos contratos de seguro, además de cuando el derivado

se constituye en una opción para rescatar un contrato de seguro por una cantidad fija (además de cuando se encuentran estrechamente relacionados con el contrato anfitrión).

Con respecto al punto d) anterior, a continuación se vierten algunos conceptos adicionales.

### **Riesgo de crédito:**

El riesgo de crédito se define como “el riesgo de que una de las partes del contrato incumpla sus obligaciones y cause una pérdida financiera a la otra parte”. En el caso de la industria del seguro, este tipo de riesgo puede materializarse por ejemplo con respecto a los activos por reaseguro, o a las primas cobradas por los corredores y agentes pendientes de ser vertidas a la aseguradora (además de la posibilidad de que el asegurado no pague).

Los contratos de garantía financiera buscan reducir el riesgo de crédito observado desde el punto de vista del tenedor de la garantía, pero para el emisor de las mismas, el impago por parte del deudor al tenedor, es justamente el hecho asegurado que trasfiere el riesgo de seguro. La diferencia más relevante en lo que respecta a la revelación de información, derivado del hecho de aplicar la NIIF 4 o la NIC 39 y por los tanto la NIIF 7 a estas garantías, es que la NIIF 4 exige la evolución de las reclamaciones y no requiere determinar el valor razonable, y viceversa para el caso de la NIIF 7.

Los párrafos 36 a 38 de la NIIF 7 establecen los requerimientos de información relativos a este tipo de riesgo. Entre otras cosas se requiere revelar, el importe que mejor represente el máximo nivel de exposición al riesgo de crédito en la fecha de presentación, las mejoras crediticias que se tienen con respecto a los créditos (como por ejemplo garantías), los activos que se encuentran en mora, aquellos que fueron castigados por deterioro crediticio, etc.

### **Riesgo de liquidez:**

El riesgo de liquidez es el riesgo de no poder cumplir con las obligaciones a corto plazo, por ejemplo, las que surgen de las reclamaciones originadas por contratos de seguro.

El párrafo 39 de la NIIF 7 en su literal a), solicita la elaboración de “un análisis de los vencimientos de los pasivos financieros que muestre los plazos contractuales de vencimiento remanentes”. Dado que los flujos de efectivo que surgen de los contratos de seguro están sujetos a una gran incertidumbre debido a que dependen de factores como si se concreta o no el hecho asegurado, o el momento en que esto acontece, es poco probable que se pueda proporcionar el análisis requerido. Por lo tanto, la NIIF 4 exonera de este requerimiento si en su lugar se brinda información acerca del calendario estimado de las salidas netas de efectivo derivadas de los contratos de seguro, lo cual claramente resulta menos exigente.

Adicionalmente se requiere la revelación de los métodos utilizados para gestionar el riesgo de liquidez. Puede resultar relevante la revelación de información relativa al comportamiento esperado de los asegurados con respecto a sus derechos de interrupción o rescate, y las variables a las que son sensibles dichos comportamientos, por ejemplo, los cambios en las tasas de interés.

### **Riesgo de mercado:**

El riesgo de mercado es la posibilidad de que se presenten pérdidas originadas a raíz de cambios en las variables de mercado relevantes, tales como tasas de interés, precios, cotizaciones, etc.

El párrafo 40 de la NIIF 7 requiere la elaboración de un análisis de sensibilidad para cada una de las variables de mercado relevantes a las que la entidad esté expuesta, mostrando el efecto que tendría un cambio razonablemente posible en las variables de riesgo relevantes, en el resultado del ejercicio y en el patrimonio neto. Se permite también la utilización de métodos alternativos que reflejen la interdependencia entre las variables de riesgo.

## **2.3 Normativa relativa a la actividad aseguradora en Uruguay**

### **2.3.1 Introducción**

Uruguay ha adherido desde hace ya varios años, a las Normas Internacionales de Contabilidad. De esta forma, el Poder Ejecutivo ha emitido diversos decretos que han determinado la aplicación obligatoria de las mismas, a medida que estas se han ido traduciendo al idioma español. El decreto 266/07 del 31 de Julio de 2007 fue el último que se ha aprobado, y declara obligatoria la aplicación de 29 NIC y de las 8 NIIF emitidas por el IASB y traducidas, para los ejercicios iniciados a partir del 1° de enero de 2009.

Por otro lado la ley 16.426, ya nombrada anteriormente, crea dentro del ámbito del Banco Central del Uruguay a la Superintendencia de Seguros y Reaseguros (SSR), que tiene como cometidos la supervisión, control y fiscalización de las empresas públicas y privadas que realicen actividades de seguros o reaseguros, así como de las personas que ejerzan actividad de intermediación en dicha materia. En este sentido se le otorga a la SSR en la misma ley, una serie de potestades con el objetivo de que pueda cumplir las tareas encomendadas, tales como habilitar el funcionamiento de las empresas, autorizar la apertura de sucursales o dependencias, autorizar transferencias de acciones, emitir opiniones sobre los proyectos de fusiones, absorciones, etc., realizar observaciones y aplicar multas y otras sanciones, entre otras. Asimismo, y con respecto al tema que nos ocupa en el presente trabajo, es también tarea de la SSR:

- Dictar normas genéricas de prudencia, así como instrucciones particulares, tendientes a preservar y mantener su estabilidad y su solvencia.

- Fijar y modificar la cuantía de los capitales mínimos, establecer márgenes de solvencia, reservas técnicas y aprobar los planes de recomposición patrimonial o adecuación. A tales efectos podrá no tomar en cuenta los activos y reservas no radicados en el país.
- Establecer el régimen informativo contable al que deberán ceñirse.

Por lo tanto, y en uso de las potestades otorgadas por la citada ley, la SSR ha emitido diversos circulares que se han agrupado en lo que se llama la “Recopilación de Normas de Seguros y Reaseguros” (RNSSR) que se ha dispuesto a su vez en 4 libros que se detallan a continuación:

LIBRO I – Requisitos de funcionamiento de las empresas de seguros y reaseguros

LIBRO II – Normas Contables

LIBRO III Normas de contratación de reaseguros con empresas no instaladas en el país

LIBRO IV – Seguros previsionales. Contratos de seguro colectivo de invalidez y fallecimiento. Contrato de seguro de renta vitalicia.

En ellos se regulan cuestiones relativas a diversos aspectos de la actividad aseguradora, con el objetivo primordial de ejercer un firme control sobre las aseguradoras.

Las empresas aseguradoras deben presentar determinados informes auditados externamente ante la SSR, para cuya confección deben ser utilizadas las bases establecidas por la misma SSR. Sin embargo, esto no exoneraría a las aseguradoras de la obligatoriedad de la aplicación de las NIC Y NIIF cuando la información no tenga por destino la presentación ante la SSR.

### **2.3.2 Aspectos generales de la normativa de la SSR**

La SSR clasifica a los seguros en dos grupos que identifica en el artículo 1° del LIBRO I de la siguiente manera:

Seguros Generales: Se aseguran los riesgos de pérdida o daño en las cosas o el patrimonio. Se distinguirán las siguientes Ramas:

- Incendio
- Vehículos Automotores y remolcados
- Robo y riesgos similares
- Responsabilidad Civil
- Caucción
- Transporte
- Otros

La Superintendencia de Seguros y Reaseguros puede establecer asimilaciones de ramas no especificadas, de acuerdo a la naturaleza de las coberturas.

**Seguros de Vida:** Se aseguran los riesgos de las personas, garantizando un capital, una póliza saldada o una renta, para el asegurado o sus beneficiarios, dentro o al término de un plazo.

Se distinguen los Seguros de Vida No Previsionales y los Seguros de Vida Previsionales. Dentro de los seguros previsionales encontramos a los contratos de seguro colectivo de invalidez y fallecimiento y el contrato de seguro de renta vitalicia tratados en la ley 16.713 del 3 de setiembre de 1995, y que buscan brindar apoyo económico a los familiares del trabajador incapaz o fallecido en el primer caso, y al trabajador retirado por vejez en el segundo.

Los contratos de reaseguros se incluyen también dentro de la normativa de la SSR, e incluso tienen en algunos casos requisitos más exigentes para su funcionamiento.

Como podemos apreciar entonces, dada la relevancia de la misión y los objetivos de la actividad aseguradora, tales como la preservación del patrimonio de las personas o el pago de rentas vitalicias en oportunidad del retiro por vejez, entre otras, es de gran interés para un país que el sistema asegurador funcione correctamente, y brinde garantías de solvencia y solidez financiera y económica.

De esta forma la SSR ha regulado diversos aspectos de la actividad aseguradora. A continuación se exponen brevemente algunos de los más destacables.

**Habilitación y autorizaciones:** Se deberá presentar un conjunto de informaciones y documentaciones ante la SSR para poder ser habilitadas para funcionar. Adicionalmente será necesaria la autorización de la SSR para diversos trámites y acciones que pretenda realizar la aseguradora, tan variadas como comenzar a operar en los seguros previsionales, cambiar a su personal superior o agregar cuentas al plan de cuentas establecido por la SSR.

**Capital mínimo:** Se les exige a las aseguradoras que cuenten con un capital mínimo para poder operar como tales. Los artículos 9 y 10 del Libro I de la Recopilación determinan los capitales mínimos necesarios para operar en cada uno de los dos grupos definidos. Para el caso del grupo I se requieren a su vez capitales mínimos cada vez mayores cuanto mayor sea la cantidad de ramas en las que la entidad opera. Para el caso del grupo II, las aseguradoras de vida previsionales deberán acreditar un capital adicional (además del mínimo) dada la importancia social y económica de la actividad que desarrollan. Si bien no parece ser lo más conveniente por las diferencias en el negocio que se registran entre ambos grupos, las empresas tienen la posibilidad de actuar en ambos a la vez, pero para ello deberán acreditar el capital mínimo correspondiente a cada uno de los grupos (es decir la suma de los dos capitales mínimos). Por último, las reaseguradoras también tienen definido su capital mínimo en el artículo 12 de manera bastante más exigente que las aseguradoras.

**Accionistas y personal superior:** Las aseguradoras deberán brindar a la SSR información amplia acerca de los accionistas de la empresa de tal forma que se los pueda identificar clara e inequívocamente y conocer su situación patrimonial y sus antecedentes. En los casos en los que los accionistas sean personas jurídicas, se deberá acreditar toda la cadena accionaria hasta llegar al verdadero y último sujeto de derecho. No se permitirá que en dicha cadena existan entidades con acciones al portador y transferibles por simple entrega. Con respecto al personal superior (es decir, directores, administradores, síndicos, gerentes, etc.) se deberá también poner en conocimiento de la SSR sus antecedentes laborales y judiciales, su patrimonio, elementos que demuestren su idoneidad técnica y experiencia en la materia, entre otros.

**Inversiones admitidas y diversificación de las mismas:** La SSR establece cuales serán las inversiones en las que podrán colocar sus fondos las empresas aseguradoras, de modo de cubrir las diferentes obligaciones (previsionales y no previsionales) y el capital mínimo. Asimismo, también regula la distribución o diversificación que podrán presentar dichas inversiones, indicando porcentajes máximos permitidos para cada tipo de inversión. Las inversiones admitidas y los límites a la concentración varían según los tipos de contratos de seguro que son emitidos por la empresa. El objetivo detrás de estas regulaciones es brindar a las aseguradoras la posibilidad de obtener rentabilidades de su dinero ocioso, pero garantizando condiciones de estabilidad, seguridad, prudencia y liquidez suficientemente adecuados.

**Lavado de activos y fines terroristas:** Dadas las características de la actividad aseguradora, y en concordancia con la normativa aplicable a las instituciones de intermediación financiera, la SSR ha dedicado varios artículos de su Recopilación tendientes a establecer controles y requisitos para evitar que las aseguradoras sean utilizadas con fines de lavado de activos y financiamiento de terrorismo. El dinero y otros activos que provienen de actividades ilícitas como el narcotráfico o el tráfico de armas, necesitan ser introducidos al sistema financiero legal logrando así su blanqueamiento. Para evitar que esto se efectivice a través de las aseguradoras, la SSR requiere entre otras cosas, que las mismas tengan un conjunto de políticas y procedimientos definidos y ampliamente divulgados entre su personal de forma de que se puedan identificar rápida y eficazmente las operaciones que puedan resultar sospechosas. Además se exige la existencia de un “oficial de cumplimiento” al igual que en los bancos, quien con su idoneidad y experiencia en estos temas, deberá asegurar el correcto funcionamiento del sistema de control y denunciar junto con la aseguradora cualquier operación dudosa (ya sea por su monto, complejidad injustificada, frecuencia, etc.). Se deberá promover también una conducta ética por parte del personal en general. Con respecto al terrorismo, se deberá denunciar cualquier intento de relacionamiento con la empresa por parte de las personas y organizaciones identificadas por la ONU como “terroristas” o relacionadas con el terrorismo.

**Auditores externos:** La SSR exige que los estados contables de las aseguradoras elaborados según su normativa institucional sean auditados por empresas externas independientes. En el Libro II de la Recopilación se regula las características y requisitos que deberán cumplir

las empresas a ser contratadas, los informes que éstas deberán emitir, las áreas de trabajo que necesariamente deberán tratar, los plazos para la presentación de los informes, entre otras.

**Seguros previsionales:** el Libro IV de la RNSSR regula diversos aspectos aplicables a los contratos de seguro previsionales, tanto los de invalidez o fallecimiento como los de renta vitalicia, contratados todos en virtud de la aplicación de la ley 16.713. Así, se establecen los datos mínimos que deberán constar en las pólizas, se brindan definiciones, se establecen aspectos relativos a las primas y las formas de ajuste de las rentas, entre otras.

### **2.3.3 Aspectos Contables de la normativa de la SSR**

La SSR también ha emitido diversos circulares relativos a cuestiones estrechamente relacionadas con políticas y criterios contables aplicables a las entidades aseguradoras. De esta forma se pretende contar con un sistema contable con bases relativamente uniformes y que atienda a las necesidades de control y supervisión que tiene la SSR. Sin embargo, puede suceder que en ciertos casos las políticas y criterios adecuados para poder ejercer un efectivo control sobre las entidades, no sean los más correctos a nivel contable, dado que los fines perseguidos son sustancialmente distintos.

A continuación entonces, procederemos a un breve análisis de la normativa contables de la SSR.

#### **2.3.3.1 Reservas Técnicas**

Las reservas técnicas son provisiones que las aseguradoras deberán constituir y que servirán para hacer frente a las obligaciones que surjan en virtud de los contratos de seguro suscriptos con los asegurados. La SSR establece varios tipos de reservas técnicas cuya constitución dependerá del tipo de contrato de seguro considerado, y que pretenden atender a diversas situaciones que se pueden presentar. Para algunas de ellas, se establece en la normativa los métodos específicos de su cálculo, mientras que para otras se brinda cierta libertad a las aseguradoras para calcularlas según sus propias políticas, pero quedando sujetas a aprobación de las SSR y debiendo siempre revelar las mismas como información adicional. En algunos modelos contables basados en el diferimiento de pérdidas y ganancias, las pólizas recibidas son inicialmente reconocidas como pasivos y amortizadas a ganancia durante la vigencia del contrato. En el modelo de la SSR las primas son reconocidas como ganancias en el estado de resultados en oportunidad de la suscripción de la póliza y concomitantemente se constituyen reservas técnicas que regularizan el importe de las primas, periodificando por este medio la ganancia reconocida. Estas reservas son pasivos.

Las reservas técnicas se tratan en dos grandes grupos: “reservas para contratos de seguro generales y vida no previsionales” y “reservas para contratos de seguro de vida previsionales”.

### a) Reservas para contratos de seguro generales y vida no previsionales

Dentro de estas reservas podemos distinguir tres tipos:

- a. Reservas de riesgo en curso: para hacer frente a los posibles siniestros que puedan ocurrir durante la vigencia de la póliza, para seguros del Grupo I y del Grupo II que no generan reservas matemáticas.
- b. Reservas matemáticas: para hacer frente a los posibles siniestros de seguros del Grupo II de largo plazo, o sea con vigencia superior a un año, que puedan ocurrir durante la vigencia de la póliza.
- c. Reservas para siniestros pendientes: para atender siniestros ocurridos denunciados o no, que están aún pendientes de pago y cuyo monto definitivo no se conoce.

El artículo 15 de la RNSSR establece la forma de cálculo de las reservas para riesgos en curso. Las mismas serán determinadas póliza por póliza como el 70% de la porción de primas emitidas por seguros directos, netas de reaseguros, que se corresponde con los riesgos no corridos. Se entiende por riesgos no corridos, a los riesgos asociados al período comprendido entre la fecha en consideración (fecha en la que se calcula la reserva) y la fecha de la finalización de la vigencia del contrato. Se considera que el 30% restante sobre el cual no se constituyen reservas, es utilizado para cubrir gastos administrativos y de emisión en los que efectivamente se ha incurrido.

Asimismo, el artículo 16 establece una manera especial de calcular las reservas para riesgos en curso en el caso de los seguros para la rama del transporte. Así, dispone que el importe de la reserva a constituir será la sumatoria de las primas emitidas en 30 días contados hacia atrás desde la fecha en que se calcula la reserva para transporte marítimo, neto de reaseguros proporcionales y anulaciones que correspondan a pólizas emitidas en igual período. De igual manera, pero considerando un período más corto de 15 días (en vez de 30) se calcula la reserva para transporte aéreo y terrestre.

Para el caso de las reservas matemáticas, el artículo 17 del Libro I de la RNSSR indica que se deberán utilizar para su cálculo, tablas de mortalidad y tasas de interés que se fundamenten suficientemente y se sometan a la evaluación y aprobación por parte de la SSR. (se amplía más adelante).

Por último el artículo 18 exige la constitución de reservas para siniestro pendientes, y discrimina dentro de ellas, varios tipos:

Para los siniestros ocurridos y denunciados: se deberá constituir para cada siniestro individualmente considerado, una reserva neta de reaseguros pasivos que considere la mayor cantidad de elementos de juicio posibles que permitan determinar el monto del siniestro cubierto por el seguro. Para los casos en que la empresa sea parte en un juicio, ya

sea por participación directa o por ser citada como garantía, se deberá tomar el importe que se haya dictado en la sentencia definitiva de primera instancia, o lo que se desprenda de los informes de los peritos en caso que no se haya llegado aún a dicha instancia. Para el resto de los casos, se tomará el 30% del importe demandado actualizado. Existe además un tope, pues el monto de la reserva no podrá ser mayor que la responsabilidad total a cargo de la entidad.

Para los siniestros ocurridos y no denunciados: la entidad aseguradora determinará la forma en la que calculará esta reserva, sujeto a la aprobación por parte de la SSR. Adicionalmente, deberá revelarse dicha metodología en las notas a los estados contables, explicando los criterios de constitución y desafectación de la reserva, las fuentes de información utilizadas y otros aspectos que se consideren relevantes.

Reserva de insuficiencia de cálculo: el argumento subyacente detrás de la constitución de esta reserva, es evaluar la suficiencia de las reservas previstas al final del ejercicio anterior, para afrontar los costos en los que efectivamente se incurrió posteriormente. Para determinar el importe de esta reserva se deberá calcular al cierre de cada ejercicio y por cada rama de seguros, el monto de los siniestros pagados durante el ejercicio, siniestros liquidados pendientes de pago (actualizados de forma mensual por IPC) y siniestros pendientes de liquidación al cierre, ambos netos de reaseguros, que corresponden a ejercicios distintos del que se cierra. Dicho monto se dividirá entre la sumatoria de los saldos, al cierre del ejercicio anterior, de los siniestros pendientes de liquidación (incluyendo el valor de la Reserva para Siniestros Ocurridos y Denunciados, Reserva para Siniestros Ocurridos y No Denunciados, Reserva por Insuficiencia de Cálculo y Otras reservas para siniestros). Si dicho cociente es superior a 1,2, el porcentaje excedente se aplicará a la suma de los saldos de la Reserva para Siniestros Ocurridos y Denunciados, de la Reserva para Siniestros Ocurridos y No Denunciados, de Otras reservas para siniestros (netas de reaseguro), resultando tal importe la reserva a constituir por Insuficiencia de Cálculo de los Siniestros Pendientes.

Otras reservas para siniestros pendientes: se podrán constituir otras reservas que se consideren necesarias atendiendo a información proveniente de la propia entidad o del mercado en general, que no estén contempladas en los incisos anteriores, siempre que respondan a un argumento válido y una metodología y criterios específicos aprobados por la SSR. En este sentido, se deberá presentar un informe técnico ante la SSR explicando los objetivos, metodología, fuentes de información a utilizar y cualquier otro elemento que se considere relevante. Podrán utilizarse métodos del tipo estadístico, estocástico o determinístico.

#### **b) Reservas para contratos de seguro de vida previsionales**

Dentro de los seguros de vida previsionales encontramos dos subgrupos: los de invalidez (total o parcial) y fallecimiento por un lado, y los de renta vitalicia por otro. El primero de ellos pretende brindar al trabajador al que le sobrevenga incapacidad para trabajar a raíz de un estado de invalidez, el pago de una renta que le permita subsistir y mantener en la

medida de lo posible el nivel de vida que poseía antes de devenir dicho estado. La invalidez puede ser total o parcial, dependiendo de si la persona no puede desarrollar ningún tipo de trabajo, o si lo que no puede desempeñar son sus tareas habituales, respectivamente. El seguro de fallecimiento es el que brinda a determinados beneficiarios (familiares del trabajador o jubilado fallecido, tales como esposa, hijos incapaces o padres incapaces entre otros) una pensión que busca compensar a dichas personas por la desaparición del ingreso que recibía el fallecido (ya sea el sueldo si se encontraba en actividad, la jubilación si era jubilado o la prestación por incapacidad si correspondía). Por otro lado, el seguro de renta vitalicia, es aquel que otorga a las personas una determinada renta mensual a partir de su jubilación y hasta su muerte, a cambio del pago de una prima. En el sistema mixto que se implementa a través de la ley 16.713 en Uruguay, las AFAP deberán contratar estos seguros con empresas aseguradoras del medio utilizando para ello, la recaudación de los pagos hechos en nombre de los trabajadores.

El artículo 20 de la RNSSR establece que las empresas que operen en las ramas de seguros colectivos de invalidez y fallecimiento en concordancia con lo dispuesto en la ley 16.713, deberán constituir una serie de reservas que se detallan a continuación:

Reserva para siniestros liquidados a pagar: se constituirá sobre los siniestros ya reportados y liquidados y con relación a los cuales ya se estén pagando o se pagarán las prestaciones mensuales correspondientes. Dicha reserva se calculará sobre cada uno de estos siniestros y será equivalente al valor actual actuarial (calculado según las bases y tasas dispuestas en el artículo 22) de la prestación que corresponda pagar establecido en unidades reajustables. En dicho cálculo se deberá tener en cuenta las características del beneficiario actual jubilado por incapacidad (edad, sexo, estado –inválido o no inválido-, etc.) y las de los posibles beneficiarios del jubilado por incapacidad.

Reserva de siniestros pendientes de liquidación: se constituirá esta reserva para los siniestros reportados, pero que por alguna razón no han sido aún liquidados y en virtud de los cuales ningún pago ha sido aún realizado. En este caso se deberán tener en cuenta, al igual que en la reserva del literal anterior, todas las características del beneficiario directo y de los potenciales beneficiarios del beneficiario, debiendo basar los cálculos en los valores más probables de las variables pertinentes para aquellos casos en los que no se disponga de la información cierta. El momento de constitución de esta reserva será, para el caso del seguro de fallecimiento, cuando éste sea comunicado por parte del BPS o de la AFAP. Para el caso del seguro de invalidez, cuando se tome conocimiento de la aceptación por parte del BPS de la solicitud del afiliado, por un importe equivalente al 50% del valor actual actuarial estimado a pagar. En caso de que posteriormente el BPS dicte resolución aprobando la incapacidad, se completará la reserva hasta llegar al 100%, y en caso de que no se apruebe y de manera no apelable, se desafectará el 50% reservado en un principio.

Reserva para siniestros ocurridos pero no suficientemente reportados: se constituye con el objetivo de paliar la insuficiencia de información que pueda existir al constituir la reserva de siniestros pendientes de liquidación, y tendrá un límite mínimo del 5% de la misma.

Reserva de siniestros ocurridos pero no reportados: se debe constituir una reserva por un importe no menor al 10% de las primas emitidas en concepto de seguro colectivo de invalidez y fallecimiento en el año anterior que finaliza en la fecha de cálculo de la reserva, que pretende reconocer obligaciones surgidas a raíz de siniestros ocurridos pero no reportados.

Reserva de insuficiencia de cálculos: el valor de esta reserva deberá ser superior al 5% de la sumatoria de todas las reservas anteriores, y tiene su justificación en la variabilidad que se puede registrar en los valores actuales actuariales motivado en situaciones de difícil estimación, como por ejemplo la aparición de nuevos beneficiarios.

Todas las reservas anteriores, con excepción de la reserva del literal a), permiten una reducción en su importe por la participación que puedan tener ciertos reaseguradores.

Para la rama de los seguros de vida previsionales en la modalidad de renta vitalicia, el artículo 23 de la RNSSR establece que se deberá constituir una reserva matemática por cada póliza emitida, equivalente al valor actual actuarial de la prestación mensual que corresponda pagar al asegurado y a sus potenciales beneficiarios, teniendo en cuenta las características relevantes de los mismos. Para su cálculo, se utilizará la misma tabla de mortalidad y tasas de interés determinadas en el artículo 22. Esta reserva no podrá ser nunca reducida por existencia de reaseguro alguno, sin importar su naturaleza ni la del reasegurador.

### **2.3.3.2 Costos de adquisición**

Si bien no surge de ningún artículo específico de la RNSSR, los costos de adquisición de los contratos de seguro (es decir, costos de emisión, tramitación, etc.) en general no se difieren en el tiempo, sobre todo en lo que respecta a los seguros generales, sino que son reconocidos en el estado de resultados en el momento en el que ocurren.

La “reserva de riesgos en curso” según la forma de cálculo establecida por la SSR, es el 70% de las primas correspondientes al riesgo no corrido. El restante 30% que en principio queda “liberado” (o sobre el cual no se constituyen reservas) justamente tiene la intención de reconocer que las empresas aseguradoras incurren en dichos gastos de adquisición, que por algún motivo, más o menos discutible, se estiman en el 30% de la prima emitida.

### **2.3.3.3 Valuación de inversiones**

La SSR no solo establece los ítems en los cuales se puede invertir a efectos de la cobertura del capital mínimo y las obligaciones previsionales y no previsionales, sino que además regula como deberá valuarse cada una de ellas. Se detallan a continuación los más relevantes:

#### **a) Valores emitidos por el Estado Uruguayo**

Bonos del Tesoro: precio de mercado; si no se registra precio de mercado el último día hábil, su valor será la sumatoria de los flujos descontados a la tasa relevante.

Letras de Tesorería: valor nominal descontado a la tasa de corte de la última licitación.

Bonos en pesos chilenos: precio de mercado actualizado por la variación de la UF (Unidad de Fomento) más intereses devengados, o en su defecto, por el valor nominal actualizado por la UF más intereses devengados. En caso de existir diferencia entre el último precio de mercado y el valor nominal, dicha diferencia se amortizara en el período que reste.

Bonos en euros o yenes: idem ítem anterior

#### **b) Valores emitidos por el BHU e instrumentos de regulación monetaria del BCU**

Obligaciones hipotecarias reajustables: valor de mercado fijado por BHU

Certificados de depósitos: valor nominal más intereses devengados. Si existe diferencia entre el valor neto de adquisición y el valor nominal, se amortizará por lo que reste de vigencia.

Bonos hipotecarios en dólares del BHU: precio de mercado o sumatoria de flujos descontados en caso de no existir el primero.

Letras de regulación monetaria del BCU en pesos: valor nominal descontado a la tasa de corte de la última licitación.

Letras de regulación monetaria del BCU en unidades indexadas: precio de mercado.

#### **c) Inversiones en Instituciones de Intermediación Financiera en Uruguay autorizadas a captar depósitos.**

Depósitos a plazo fijo en caja de ahorros o cuenta corriente: capital depositado más intereses devengados

Certificados de depósito: valor nominal descontado a la tasa de la operación por los días de vigencia restantes.

Certificados de depósito con cotización en mercado secundario: precio de mercado establecido por la SSR.

#### **d) Valores emitidos por empresas públicas o privadas uruguayas que coticen en algún mercado formal.**

Acciones: última cotización de mercado; de no existir ésta, se valorará por el valor neto de adquisición (sin gastos ni comisiones).

Obligaciones negociables: precio de mercado más intereses devengados. De no existir precio de mercado, se valorará al valor nominal más intereses devengados. En caso de existir diferencia entre la última cotización de mercado y el valor nominal, la misma se amortizará en el plazo de vigencia restante del título. Si son adquiridas en el mercado primario, la diferencia a amortizar será la existente entre el valor de adquisición y el valor nominal. En ambos casos, si la última cotización de mercado o el valor de adquisición respectivamente, es inferior al valor nominal y el plazo de vencimiento es mayor a un año,

se valorará a la última cotización de mercado o valor de adquisición según corresponda, más intereses devengados.

Títulos representativos de fideicomisos financieros: precio de mercado. Si éste no existe, se valorarán igual que las obligaciones negociables o igual que las cuotas de participación en fondos de inversión cerrados, dependiendo de si son títulos representativos de deuda o de participación en el capital respectivamente.

**e) Cuotaparte de fondos de inversión:** según criterios del BCU. Si los fondos son cerrados, las cuotapartes se valorarán a precio de mercado.

**f) Créditos de seguros:** valor de cada crédito, determinado póliza por póliza.

**g) Valores inmobiliarios:** se toma el menor entre:  
valor de adquisición revaluado por IPC deducida la amortización acumulada  
valor de tasación por tasador independiente

**h) Valores extranjeros:** cotización en un mercado representativo.

**i) Colocaciones garantizadas:** valor actualizado en función de las condiciones pactadas.

**j) Otros valores:** según lo que disponga el BCU.

Con la crisis del 2002, los valores que las aseguradoras poseían para cubrir el capital mínimo y las obligaciones previsionales y no previsionales, vieron considerablemente deteriorado su valor de mercado. Dado que según la normativa de la SSR, gran cantidad de las inversiones deben tomar en cuenta las referencias del mercado para su valuación, las aseguradoras se encontraron repentinamente inmersas en una situación comprometedoras en la que difícilmente lograban alcanzar la cobertura requerida. A raíz de esta situación, con la esperanza y confianza en una pronta recuperación, y con el objetivo de facilitar la continuación de la operativa de las empresas, la SSR emitió una serie de circulares en las que introdujo la opción de la “valuación a fondeo” para los Valores Públicos emitidos por el Estado Uruguayo.

En este sentido, las empresas aseguradoras que quisieran hacer uso de esta opción, debían solicitar la autorización expresa de la SSR, a quien debían demostrar que eran capaces de mantener los títulos que pretendían valorar a fondeo (mediante análisis de vencimientos y de sensibilidad, proyección de flujos, etc.) por el plazo proyectado, sin que esto afectara la situación de liquidez de la entidad. La SSR posee registros donde identifica perfectamente los activos específicos a los que se les autorizó la valuación a fondeo por empresa. Adicionalmente, el hecho de valorar a fondeo debe ser obviamente revelado en notas.

Para los Bonos del Tesoro e instrumentos similares, la valuación a fondeo presenta dos alternativas:

Cuando los Bonos se piensan mantener por un plazo determinado no menor a dos años: se valorarán al costo de adquisición; si la diferencia entre el mismo y el precio de mercado supera determinado porcentaje, el valor contable se ajustará hasta alcanzar el extremo de una banda de variación determinada como un entorno del precio de mercado. El porcentaje de variación admitido se fijará en función del plazo remanente del instrumento, de acuerdo a lo siguiente:

Más de 10 años: 10%

Entre 5 y 10 años: 7%

Menos de 5 años: 4%

Si se decide mantener hasta el vencimiento un Bono que en principio se iba a mantener por un plazo determinado, y el plazo remanente hasta el vencimiento del instrumento es menor a dos años, se aplicará lo dispuesto en el párrafo siguiente.

Cuando los Bonos se piensan mantener hasta el vencimiento: se valorarán al costo de adquisición, amortizando linealmente por el plazo restante hasta la fecha de vencimiento, cualquier diferencia que pueda existir entre el valor nominal y el costo de adquisición (es decir, valuación a costo amortizado). Si el Bono proviene de la propia cartera de la aseguradora, la diferencia citada será la que existe entre el valor de valuación del día anterior a la fecha del cambio de criterio y el valor nominal.

Para las Letras de Tesorería y Letras de Regulación Monetaria que se piensan mantener hasta su vencimiento, se deberá considerar el valor nominal descontado a la tasa relevante, por los días que restan al vencimiento. Dicha tasa será, cuando la letra se compre y pase a fondeo en ese momento, la correspondiente a la fecha de adquisición del instrumento o, en la circunstancia que el instrumento pase a fondeo a partir de la cartera de la aseguradora, la tasa a la cual se estaba valuando.

#### **2.3.3.4 Plan de Cuentas.**

El artículo 40 y siguientes del Libro II de la RNSSR establecen el Plan de Cuentas que deberán utilizar todas las entidades aseguradoras. En este sentido la SSR determina un código para cada rama de seguros además de las cuentas específicas que se deberán emplear. En caso de que una empresa pretenda utilizar una cuenta no prevista en el Plan de Cuentas establecido, deberá solicitar la autorización expresa de la SSR, estando supeditado a lo que ésta resuelva.

#### **2.3.3.5 Previsiones**

La RNSSR regula también lo referente a las provisiones por incobrabilidad de estas entidades en su artículo 43.1. En él se establece que se deberá provisionar el 50% de las cuotas por primas impagas a partir de los 60 días de vencidas, aumentando dicho porcentaje al 100% cuando se alcancen los 90 días. Asimismo, se deberá provisionar el 100% de las primas a cobrar en oportunidad del vencimiento del plazo de cobertura de la póliza. Las

cuentas de los deudores se castigarán contra esta previsión, luego de cumplido un año de vencido el plazo de cobro.

Por otro lado, se previsionará también el 100% de los créditos por siniestros a recuperar, reaseguros pasivos, así como otros créditos, que no hayan sido confirmados por el deudor o que esté vencido el plazo de pago estipulado.

Por último, para el caso de los recuperos y salvatajes, se previsionará el 100% del importe correspondiente hasta que la realización se haga efectiva.

### **2.3.3.6 Ajuste integral por inflación**

La SSR dispone la aplicación de un ajuste integral por inflación en sus artículos 49 a 53 del Libro II de la RNSSR. El método utilizado es similar al propuesto por la IX Conferencia. Básicamente, se procede a reexpresar a moneda de fecha de cierre, los saldos de los activos y pasivos no monetarios (es decir, aquellos que no se desvalorizan a causa de la inflación), de las cuentas del estado de resultados y de las cuentas de patrimonio. Esto se hace a través de la anticuación de las partidas que componen dichos saldos, y la posterior aplicación del índice de variación del IPC. Para los ítems que corresponda, se compararán el importe así obtenido con el correspondiente valor neto de realización a dicha fecha, tomándose el menor entre ambos. Por último, se reflejará en la cuenta diferencial “RDM” (resultado por desvalorización monetaria) la contrapartida del ajuste que surja de aplicar este procedimiento. Nótese que si bien son los activos y pasivos no monetarios los que se ajustan, los que generan el RDM no son éstos, sino los monetarios.

## **2.4 Comparación de la NIIF 4 con la normativa emitida por la SSR**

Antes de realizar cualquier contrastación entre éstos dos conjuntos normativos para poder apreciar los puntos de coincidencia y de apartamiento existentes entre ambos, hay que tener en cuenta y bien en claro que los objetivos primordiales, y por lo tanto los enfoques adoptados por cada uno de ellos son bastante disímiles. La NIIF 4, por ser justamente una norma técnica de índole contable, pone su énfasis en el correcto reconocimiento y medición contable de cada uno de los elementos de los estados financieros (esto es, activos, pasivos y cuentas de resultado), de modo de poder reflejar de la manera lo más fidedigna posible “la realidad económica de la empresa”. Sin bien esto también es un objetivo a cumplir por parte de la SSR, su fundamental preocupación dado su rol de órgano regulador y fiscalizador del mercado, es asegurar la solvencia y solidez del sistema para evitar posibles desequilibrios, garantizando que las aseguradoras mantengan siempre la capacidad de poder hacer frente a las obligaciones que surjan con los asegurados.

Hechas estas precisiones, se analizan a continuación algunos puntos relevantes relativos al tema.

### 2.4.1 Constitución de pasivos

Si bien el proyecto de norma (Exposure Draft 5) considerado por el IASB pretendía que las aseguradoras midieran sus pasivos por seguros al valor razonable, la NIIF 4 (norma definitiva) no impuso esta exigencia, básicamente por la dificultad que plantea el concepto, sobre todo en ramas tan particulares como los seguros. Por lo cual, en definitiva se permitió continuar con las políticas contables aplicadas por las empresa en lo que a reconocimiento y medición refiere, con algunos requerimientos limitados. En este sentido, comentaremos aquellos que revisten un carácter más relevante.

La SSR, como organismo de contralor que es, busca que las aseguradoras presenten en todo momento una situación solvente. En este sentido, exige que las empresas constituyan diversos pasivos que reflejen las diferentes obligaciones que se tiene con los asegurados, las cuales a su vez deben mantener cubiertas con determinadas inversiones que también se encuentran reguladas por la SSR en tipo y cantidad. Así, las aseguradoras deben constituir determinadas reservas cuyas formas de cálculo, algunas más discutibles que otras, se indican en la RNSSR, y las cuales consideran diversas situaciones que enfrentan estas empresas durante su actividad. Adicionalmente, y siempre que estén debidamente fundamentadas a juicio de la SSR, las entidades tienen la posibilidad de determinar reservas adicionales para cubrir las situaciones que se señalen.

Si bien las reservas que se disponen, y la posibilidad de constituir otras que se fundamenten, tienen por objetivo que las aseguradoras reconozcan toda obligación que corresponda, la SSR no exige ninguna prueba adicional que busque demostrar la suficiencia de los pasivos, como si lo dispone la NIIF 4 con su “prueba de adecuación de los pasivos”. Sin embargo, esto no significa que las empresas no puedan tener un test que les permita determinar si sus pasivos son suficientes o no.

Con respecto a las reservas por catástrofes o estabilización, o más generalmente, el reconocimiento de obligaciones generales inexistentes en los balances de las empresas, se preguntó a la SSR si autorizaría su constitución. En nuestro país el caso análogo que podría presentarse (ya que nuestro territorio no es zona de riesgo para catástrofes climáticas como terremotos, huracanes, tsunamis o similares), es el caso del seguro agrícola. Este tipo de seguro tiene por finalidad indemnizar al agricultor que pierde sus cultivos por causa por ejemplo, de las inclemencias del tiempo. Dada la pequeña superficie que representa nuestro país, la dispersión geográfica que una aseguradora puede lograr con respecto al seguro agrícola, es muy escasa. De hecho, existe la posibilidad de que una granizada, o una gran sequía, pueda asolar a todo o gran parte de nuestro territorio, afectando adversamente a numerosos agricultores asegurados, que con todo su derecho, pretendan cobrar el seguro correspondiente. En estas hipótesis, las aseguradoras podrían enfrentar cuantiosas pérdidas que socavarán significativamente su patrimonio.

El IASB prohíbe rigurosamente la constitución de este tipo de reservas ya que no cumplen con la definición que el Marco Conceptual brinda de “pasivo”, y señala que lo correcto en todo caso, sería separar una partida de patrimonio que permita hacer frente a estas

situaciones. Se ha enviado un cuestionario a la SSR en donde una de las preguntas hace referencia a si aceptarían la constitución de una reserva de estas características, a lo que responden que, de encontrarse correctamente fundamentada, dichas reservas serían aceptadas (ver cuestionario más adelante).

En relación al descuento de pasivos por seguros, si bien la NIIF no lo exige al menos en esta primera etapa del proyecto, el IASB lo considera una práctica acertada que aproxima la contabilidad de las empresas a la realidad. En este sentido, no solo permite la introducción de una política de descuento de pasivos, sino que prohíbe que una empresa que descuenta sus pasivos en la actualidad, pase a una política de “no descuento”. Adicionalmente, se permite el descuento de pasivos con tasas que varíen en el tiempo, reflejando las condiciones del mercado en cada momento, y queriendo asimilarse a un valor razonable de los pasivos. El descuento tiene gran significancia en los seguros de vida, donde debido a su frecuente característica de constituirse en contratos de largo plazo, reviste mayor materialidad. Con respecto a la tasa que se debería aplicar, la NIIF no especifica nada, si bien hay quienes señalan que se debería utilizar la tasa libre de riesgo.

El Cr. Antonio Deus de RSA (que se dedica a la rama de seguros generales) nos señaló, en oportunidad de la entrevista que mantuvimos con él, que su empresa no descuenta los pasivos por seguros. Por otro lado, el Cr. Daniel Dopazo de Surco Seguros (seguros generales y de vida) nos dijo que con respecto a los seguros de vida, las tablas de mortalidad en base a las cuales se constituyen las reservas, consideran en su cálculo una tasa de descuento que por lo general, es la tasa a la que la empresa coloca sus inversiones. Esto es, en otras palabras, el reflejo de “márgenes de inversión futuros” de los cuales el IASB no es partidario, estableciendo una presunción refutable en la NIIF, de que los estados contables se vuelven menos relevantes y fiables por la introducción de esta práctica. También en referencia a este punto hemos preguntado a la SSR acerca de su posición respecto al tema (ver cuestionario más adelante).

Otro punto relevante de la NIIF con respecto a los pasivos es la cantidad de prudencia admitida en la consideración de los mismos. La NIIF establece que si las aseguradoras miden sus pasivos con una cantidad suficiente de prudencia, no podrán introducir prudencia adicional. La RNSSR nada dice acerca del asunto, pero como ya se dijo anteriormente, su rol fundamental es el de supervisar la solvencia del mercado, por lo cual el hecho de medir los pasivos de forma considerablemente conservadora no necesariamente moleste a la SSR. De hecho, la SSR establece una serie de reservas a constituir que pretenden cubrir holgadamente las obligaciones que puedan surgir.

## **2.4.2 Costos de adquisición**

Los costos de adquisición son aquellos en los que una aseguradora incurre con el objeto de vender, suscribir e iniciar un nuevo contrato de seguro. En este sentido, los mismos pueden cargarse a pérdida en el momento en el que se incurren, o diferirlos en el tiempo mediante la activación y posterior amortización. La NIIF 4 no determina un tratamiento específico

para estos costos, por más que la intención para la segunda fase del proyecto parece ser la de eliminar la posibilidad de diferimiento, si bien este tema se encuentra en análisis.

Por su parte la SSR no establece cual debe ser el tratamiento de los costos de adquisición. Sin embargo, la “reserva de riesgos en curso” del artículo 15 del Libro I de la RNSSR (aplicable a los contratos de seguro del Grupo I y los del Grupo II cuya vigencia no supera un año) se calcula como el 70% del riesgo no corrido. Esto es así porque reconoce que en la venta y suscripción de cada contrato existen costos no menores que deben ser cubiertos, por lo tanto, el 30% restante sobre el cual no se constituyen reservas, es lo que aproximadamente considera la SSR que las aseguradoras necesiten para pagar esos costos. De esta forma, se dispondría implícitamente, que los costos de adquisición referentes a este tipo de contratos, se deberían reconocer en el resultado del ejercicio en el que se incurren. Por otro lado, el Cr. Mauricio Castellano (Presidente de la AUDEA) nos señalaba que las aseguradoras de vida pueden llegar a diferir algunos costos de adquisición en determinados tipos de contratos. La SSR fue indagada al respecto, limitándose a responder que la RNSSR no regula al respecto (ver cuestionario más adelante).

Por último, del análisis de las notas a los estados contables de las aseguradoras que operan en Uruguay se desprende que las comisiones (principal elemento de los costos de adquisición) son cargadas a resultados en el momento que las pólizas correspondientes son emitidas en la mayoría de las empresas, por lo que podemos ratificar que los costos de adquisición son cargados a resultados y no diferidos en el tiempo.

### **2.4.3 Reaseguros pasivos**

Los reaseguros pasivos son aquellos que las aseguradoras contratan por medio del pago de una prima, y con el objetivo de transferir a la reaseguradora, parte del riesgo asumido con los asegurados. La NIIF 4 establece dos puntos importantes con respecto a los reaseguros: uno relativo al deterioro, y otro relativo a la exposición.

Con respecto al deterioro, la NIIF dispone una prueba de deterioro que sigue el modelo de la NIC 39, y que apunta al riesgo de crédito. Por medio del mismo, las aseguradoras deberán castigar por deterioro sus créditos por reaseguros (cuentas por cobrar a los reaseguradores) en aquellos casos en los que existan evidencias objetivas de que pueden no recibir todo el importe adeudado, y se pueda medir de forma fiable. Por su lado la SSR establece en su disposición relativa a provisiones (artículo 43.1 del Libro II), que se deberán provisionar el 100% de los créditos por reaseguros cuya existencia no haya sido confirmada por el deudor, aquellos cuyo plazo para el pago se encuentre vencido, y los que no tengan fecha estipulada de pago. Sin embargo, nada se dice acerca del momento en el que se deberá castigar el saldo del crédito por reaseguro con contrapartida en la provisión generada. Para el caso de las primas no cobradas, dicho plazo es de un año transcurrido desde la fecha en que efectivamente se debía cobrar. No obstante la previsión anterior, ninguna disposición prohíbe el castigo por deterioro de un crédito por reaseguro si se argumenta adecuadamente, por lo que no habría un punto de divergencia entre ambas normativas en este aspecto. Más allá de la prueba concreta, lo que algunas empresas tienen

como parte de su política de gestión de riesgos, es contratar reaseguros con empresas que posean una calificación extremadamente favorable, de modo de evitar posibles pérdidas por deterioro de los créditos adeudados.

El otro punto relevante es con respecto a la exposición de los activos por reaseguros (cuentas por cobrar de reaseguradores) y las ganancias derivadas de los contratos de reaseguros pasivos que se poseen. En este sentido, la NIIF no permite el neteo de los activos por reaseguro con los correspondientes pasivos por seguros relacionados, así como tampoco el de las ganancias por contratos de reaseguros con las pérdidas por seguros relacionados. Esto es a los efectos de exponer correctamente los activos, pasivos, ganancias y pérdidas de la entidad, y permitir la apreciación de la realidad de las transacciones, ya que ambos contratos (el reaseguro y el seguro relacionado) son independientes el uno del otro (a menos que exista alguna relación contractual). La SSR por su lado tampoco permite el neteo de tales partidas, lo cual se desprende claramente del plan de cuentas único cuya utilización es de carácter obligatorio para todas las aseguradoras, y en el que se disponen diversas cuentas, tanto en el activo como en las ganancias, relativas a partidas relacionadas con los reaseguros.

#### **2.4.4 Separación de componentes de depósito y derivados implícitos, y componentes de participación discrecional**

La NIIF 4 establece la obligatoriedad para algunos casos, y la opción para otros, de separar los componentes de depósito y los derivados implícitos que están incorporados en contratos anfitriones de seguro. Básicamente la exigencia surge de la necesidad de identificar estos componentes y darles un tratamiento acorde con la NIC 39, que es la norma que en principio se encarga de ellos. Estos componentes se presentan fundamentalmente en los contratos de vida, los que muchas veces se utilizan adicionalmente como instrumentos de ahorro y/o inversión.

En Uruguay el mercado asegurador ha alcanzado un desarrollo moderado, y muchas de las disposiciones que contiene la NIIF 4 hacen referencia a componentes y tipos de acuerdos que las aseguradoras uruguayas no ofrecen en sus contratos. En este sentido, resumimos a continuación los principales tipos de contratos de seguro de vida que se ofrecen:

- a) seguro temporal: el asegurado abona una prima mensual constante durante el plazo de vigencia de la póliza, y en caso de que fallezca durante dicho plazo se le paga a los beneficiarios un determinado capital. Puede servir por ejemplo, para asegurarse de que se disponga del dinero suficiente para que los hijos estudien, o asegurarse que un préstamo que tenía el asegurado quede saldado, etc.
- b) seguro de vida clásico: a cambio de una cuota constante, se le asegura el pago de un determinado capital a sus beneficiarios, cuando el asegurado fallezca. Existe la posibilidad de rescatar la póliza.

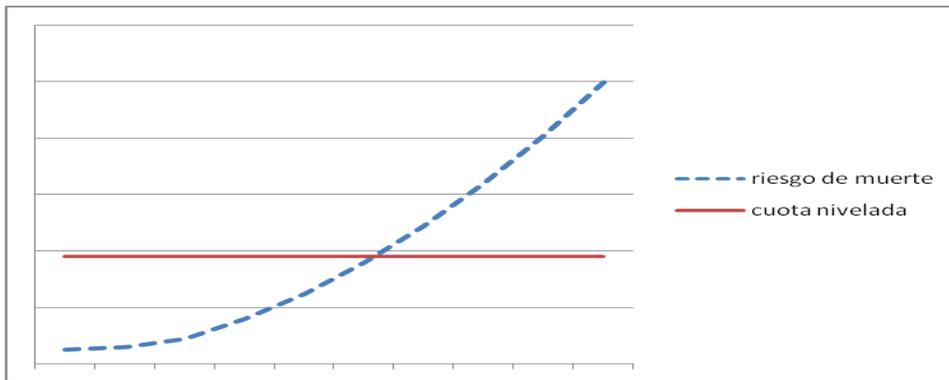
- c) seguro de vida universal: mediante el abono de una prima mensual, se le garantiza al asegurado el pago de una determinada suma de dinero cuando éste cumpla por ejemplo los 65 años. Adicionalmente se garantiza una suma X de dinero a sus beneficiarios (más el saldo que haya acumulado en su cuenta personal) si el asegurado fallece antes de alcanzar dicha edad. El asegurado puede pagar primas mayores o menores a las convenidas, caso en el que el asegurado logrará una mayor o menor acumulación de ahorros respectivamente. Se permite el rescate total o parcial de la póliza. Por último, la compañía garantiza una tasa mínima de interés sobre la cuenta de retiro (por ejemplo el 4%), y se podrán acreditar intereses adicionales en función del resultado de las inversiones realizadas por las compañías.
- d) cobertura fúnebre: mediante el pago de una cuota mensual constante, la aseguradora se hace cargo de los gastos fúnebres cuando el asegurado fallezca.

En el caso del seguro de “Vida Universal”, existen dos componentes claramente diferenciados que son, por un lado el componente de seguro (monto que eventualmente se le paga a los beneficiarios del asegurado en caso de que este fallezca antes de los 65 años) y un elemento de ahorro que es en definitiva un componente de depósito (la cuenta personal en la que se acumulan sus ahorros). Por éste componente de depósito se constituye un pasivo que casualmente recibe también el nombre de “reserva matemática” pero que en realidad no hace referencia a ningún riesgo de seguro que se esté cubriendo, sino simplemente a un depósito de dinero. Observamos entonces en este caso, que las políticas contables asumidas determinan el reconocimiento de los pasivos asociados al componente de depósito, tal como lo exige la NIIF 4.

Con respecto a los derivados implícitos, la tasa de interés garantizada (por ejemplo del 4%), es un derivado implícito en el contrato. En principio, si dicha tasa de interés estuviera por encima de las tasas de mercado en el momento de la emisión del contrato, entendemos que corresponde la separación y medición al valor razonable, y no se requeriría en el caso contrario. Sin embargo, el párrafo 8 de la NIIF 4 establece una excepción al requisito de la separación, para el caso en el que el derivado implícito sea una opción para rescatar el contrato por un monto fijo más una tasa de interés. Por lo tanto creemos que este derivado implícito no requiere ser separado en ningún caso.

Por otro lado, la participación en los resultados de la compañía para los casos en que la misma pueda obtener tasas superiores al mínimo garantizado, cumpliría con la definición de “componente de participación discrecional”.

Otro ejemplo es el seguro de vida clásico. En este tipo de contratos, la cuota es constante, pero en realidad el riesgo de muerte en edades tempranas es menor que en edades más avanzadas. Por lo tanto, en los primeros años de vigencia de la póliza, la cuota abonada por el asegurado es superior al riesgo al que está sujeto. Durante este período (y hasta el momento en el que la cuota remunera exactamente el riesgo que se corre), se constituyen reservas matemáticas, que luego procederán a desafectarse. El saldo de esa reserva matemática tiene la posibilidad de ser rescatado.



En esta gráfica el eje de las ordenadas representa la expresión monetaria del riesgo de muerte, mientras que el de las abscisas representa el tiempo transcurrido. La línea punteada es el riesgo de muerte en cada momento. Esta función está dada por la tabla de mortalidad. Por otro lado, la línea recta horizontal es la cuota constante que paga el asegurado todo los meses hasta que le corresponda. El punto en el que se cruzan ambas líneas representa el momento en el que el asegurado paga con su cuota exactamente el riesgo al que está sometido. Antes de dicho punto, se constituyen reservas matemáticas con el excedente de cuota que paga el asegurado. Luego del punto citado, el riesgo de muerte es mayor que la cuota pagada, y por lo tanto se procede a desafectar paulatinamente la reserva matemática previamente constituida. El asegurado puede rescatar su póliza, llevándose el dinero que haya abonado en exceso el cual está reconocido en los estados contables mediante el saldo de la reserva matemática.

Hemos preguntado a la SSR acerca de su posición en lo que refiere al reconocimiento y medición de componentes de depósito y derivados implícitos en contratos de seguro, respondiendo que debe reconocerse su existencia (ver cuestionario más adelante).

#### 2.4.5 Valuación de Inversiones y desajuste contable

Uno de los principales puntos que quedan pendientes de resolución para la fase II del proyecto de seguros del IASB, es el tema relacionado con la valuación de inversiones que poseen las aseguradoras para respaldar los pasivos por seguros, y la mejor forma de reducir el desajuste contable que se genera por la medición de activos y pasivos sobre bases diferentes.

Los pasivos por seguros reciben muy diversos tratamientos en las aseguradoras a nivel mundial, y como la NIIF 4 justamente no determina la forma en que los mismos deberán ser medidos (salvo algunas precisiones que tratan algunos puntos limitados relacionados con pasivos), el tema sigue aún sin solución homogénea definitiva. Es así que en este marco normativo flexible, las aseguradoras no suelen descontar sus pasivos, mucho menos actualizar la tasa de descuento en relación a las condiciones del mercado. Como ya se dijo anteriormente, el proyecto de norma preveía la valuación de los pasivos por seguros al

valor razonable, idea que luego se desestimó y no se exigió en la norma definitiva (NIIF 4) debido a las dificultades y poca claridad del concepto y su aplicación. Por ejemplo, la medición al valor razonable de una póliza por seguro de vida, podría realizarse mediante el cálculo de los valores actuales netos del contrato, es decir los flujos futuros esperados en relación con el contrato, descontados a una tasa de mercado. Estos flujos podrían ser:

- primas recibidas de los asegurados
- pagos a los asegurados
- futuros prestamos a los asegurados garantizados por una póliza, incluyendo las amortizaciones y los intereses pagados por los asegurados
- gastos de administración y adquisición

Por otro lado, los activos que las aseguradoras poseen para respaldar los contratos de seguros que emiten, reciben un tratamiento acorde con la NIC 39, esto es, alguna de las 4 categorías de activos que determina la norma. Muchos de estos activos deben medirse al valor razonable, salvo que se pretenda y se tenga la capacidad real de mantenerlos hasta el vencimiento, caso en el que se podrán medir al costo amortizado. Sin embargo, si la empresa realiza una venta considerable de activos que clasificaba como “mantenidos hasta el vencimiento”, los activos restantes de esa categoría que aún se mantienen en cartera, deberán ser medidos al valor razonable y ya no más al costo amortizado.

Por lo tanto, valuando los activos al valor razonable, y los pasivos sobre una base diferente, se produce un desajuste contable que surge justamente de que el cambio en las condiciones del mercado afecta de forma distinta a los activos que a los pasivos. En la discusión de la NIIF 4, previo a su emisión, se propusieron diversas opciones para paliar este desajuste, pero ninguna fue lo suficientemente satisfactoria como para incluirla en la NIIF. Otro problema a un nivel ya más amplio y conceptual surge directamente con el concepto de “valor razonable” en sí, motivo por el cual al IASB está revisando y analizando nuevamente la posibilidad de cambios a nivel normativo. Específicamente hablamos por ejemplo, de que en muchas ocasiones se torna muy difícil poder obtener un valor que se asemeje al concepto de valor razonable. Asimismo, se ha podido observar que el concepto pierde aplicabilidad en situaciones tales como las crisis, en las que los valores razonables de algunas partidas pueden verse afectados, aunque esto no signifique que no se podrá en un futuro recuperar la inversión realizada, o que la situación de la empresa esté comprometida.

En relación a la normativa de la SSR, en el artículo 33 y siguientes del Libro I de la RNSSR se establecen las formas en que las aseguradoras deberán valorar los activos mantenidos para respaldar el capital mínimo y las obligaciones previsionales y no previsionales. En este sentido debemos señalar que el enfoque con respecto a la NIC 39 es distinto. En la NIC 39, la valuación de los activos financieros se determina en función de la intención que la empresa tenga con respecto a los mismos. Así por ejemplo, los activos mantenidos para negociar se valorarán al valor razonable con cambios en resultados, mientras que los mantenidos hasta el vencimiento al costo amortizado. Esto es así, porque se espera que el valor de realización de dichos activos sea el valor de mercado en el primer

caso, y el valor nominal en el segundo, coherentemente al momento en que se tiene intención de realizar. Por el otro lado, la SSR no habla de intenciones, sino que directamente establece en su artículo 35 cuales son las inversiones admitidas para la cobertura y de qué forma se deberá valorar cada una específicamente, disponiendo en la mayoría de los casos la valuación a precio de mercado o a valor nominal descontado. Para algunos activos, y en algunos casos en los que no se puede contar con el precio de mercado que corresponda, se permite valorar al costo de adquisición o costo amortizado.

En el 2002, tras la gran crisis económica y sobre todo financiera que soportó nuestro país, muchas aseguradoras vieron deteriorado su patrimonio contable como consecuencia de la baja en los valores razonables (ya sea precios de mercado o valores descontados, etc.) de sus activos. Como consecuencia de lo anterior, varias empresas no llegaban a cubrir su capital mínimo y obligaciones, por lo que la única salida era la capitalización real de la empresa por medio de aportes de los accionistas. Sin embargo, lo que sucedía realmente en muchos casos era que estas entidades tenían la intención y la capacidad de mantener sus inversiones sin necesidad de venderlas, hasta pasada la crisis y recuperados los valores de los activos. Por lo tanto, cualquiera que analizara los estados contables de estas entidades sin mayores recaudos podría llegar a concluir erróneamente que la empresa se encontraba en una situación que comprometiera su continuidad. Este es un claro caso del desajuste contable que citábamos renglones más arriba.

Por lo expuesto anteriormente, la SSR emitió la circular 64 del 5 de setiembre del 2002, en la que se le permite a las aseguradoras la valuación “a fondeo” de algunos de sus activos, que no es ni más ni menos que la valuación al costo de adquisición o al costo amortizado según los tipos de activos. Esta fue una forma de paliar el desajuste contable generado entre activos y pasivos, pero modificando la forma de valuación de los activos en lugar de la de los pasivos, algo que en los fundamentos de la NIIF 4 se rechaza por significar la corrección de un desajuste mediante la valuación errónea de lo que se estaba valuando correctamente, es decir, una igualación hacia abajo.

#### **2.4.6 Información a revelar**

Uno de los objetivos fundamentales de la NIIF 4, es la revelación de información acerca de todas las partidas relacionadas con los contratos de seguros. La revelación de información es muy importante, más aún cuando muchos de los puntos fundamentales acerca de la temática de seguros quedan pendientes de resolución para la segunda fase. En este sentido, la NIIF 4 establece dos principios fundamentales y una serie de exigencias más concretas en lo que refiere a la revelación de información por parte de las aseguradoras.

En Uruguay, las empresas revelan en notas cierta información relativa a los contratos de seguros. Así, las aseguradoras revelan las ramas de seguros en las que operan y explican como calculan sus pasivos relacionados con contratos de seguros (las diversas reservas). En este sentido, la mayoría de las reservas que exige constituir la SSR se deben calcular preceptivamente de la manera que ella indica. Para el caso de la reserva por siniestros ocurridos y no denunciados, la mayoría de las empresas la calcula como el costo promedio

de siniestros de un día multiplicado por la cantidad de días que en promedio se demora desde la ocurrencia del siniestro hasta la denuncia del mismo. Otras la calculan como el 20% de la reserva para siniestros ocurridos y denunciados, y por último, algunas pocas utilizan algún método más sofisticado como el “método de los triángulos” u otro.

Todas las empresas declaran elaborar sus estados contables en relación con el criterio del costo histórico aplicando además ajuste por inflación (determinado preceptivamente por la SSR), y no difieren los costos de adquisición relacionados con los contratos de seguro suscriptos. Todas utilizan los criterios generales de valuación de las inversiones establecido por la SSR, y algunas valúan algunos activos (fundamentalmente ciertos Bonos del Tesoro, pero también algunas Letras de Tesorería) por el criterio de “Fondeo”.

Con respecto a las suposiciones utilizadas, declaran que las mismas son consideraciones avaladas por la Gerencia y que puede suceder que los valores reconocidos en los estados contables difieran de los reales a causa de dichas suposiciones. Sin embargo, no explican cuales son, como las calculan, o que información utilizan para su elaboración. En general, no revelan tasas de descuento (la única que revela la tasa de descuento implícita en las tablas de mortalidad referentes al cálculo de las reservas matemáticas es el BSE, pero tampoco dice como llega a ella). Tampoco el procedimiento para la obtención de las tablas de mortalidad que utilizan, limitándose tan solo a indicar que se encuentran debidamente fundamentadas y aprobadas por la SSR.

En relación a la gestión del riesgo, la gran mayoría revela alguna información con respecto a la forma en que consideran y gestionan el riesgo de mercado (diferenciando entre riesgo cambiario, riesgo de precios y riesgo de tasa de interés), riesgo de crédito, riesgo de liquidez y riesgo de seguro. Sin embargo, en ocasiones el análisis es muy básico, limitándose a expresar que cumplen con las condiciones impuestas por la SSR en materia de inversiones (en lo que refiere a riesgo de precios, liquidez, etc), que poseen políticas de contratación de reaseguros con empresas con alta calificación, que el riesgo de crédito con respecto a los clientes es reducido pues carece de concentración debido a la atomización de asegurados, y que mantienen una posición neutral en moneda extranjera para cubrirse del riesgo cambiario, entre otros. En ningún caso se revela una estimación de los vencimientos de los pasivos, o un análisis de madurez, ni tampoco consideran como afectaría a la empresa el hecho de que los asegurados interrumpieran sus pólizas o ejercieran sus opciones de rescate. Nadie hace referencia tampoco a la forma y magnitud en que la empresa se vería afectada por siniestros de baja frecuencia pero alta severidad.

Por último, ninguna de ellas revela conciliaciones de los pasivos por seguros y activos por reaseguros, los análisis de sensibilidad exigidos por la norma, ni la evolución de las reclamaciones. Sin embargo, para este último punto, es importante recordar que dicha evolución no se requiere para las reclamaciones cuya resolución se defina en menos de un año, ni tampoco para las rentas vitalicias, donde cada reclamación separadamente considerada no tiene incertidumbre pues se conoce el monto a pagar. Relacionado con este tema, debemos mencionar que cierto análisis se hace al momento de la constitución de la reserva por insuficiencia de cálculo, donde se evalúa si las reservas constituidas al final del

período anterior, efectivamente alcanzaron para cubrir los montos finalmente pagados o las deudas reconocidas o por reconocer.

## **2.5 Trabajo de Campo NIIF 4: Cuestionario a la SSR, entrevistas varias y datos del mercado asegurador uruguayo**

### **2.5.1 Cuestionario a la Superintendencia de Seguros y Reaseguros**

**Pregunta 1:** ¿Permitiría la SSR descontar los pasivos por seguros (por ejemplo de vida) o deben reconocerse a su valor histórico sin descontar?

**Respuesta:** La normativa de la SSF a través de su Recopilación de Normas de Seguros y Reaseguros, prevé el descuento de pasivos en el caso de los seguros de vida para el cálculo de la Reserva Matemática y Reserva de Siniestros Pendientes.

**Pregunta 2:** Supóngase el siguiente ejemplo: un contrato de seguro de vida temporal en el que además se garantiza una prestación mínima al vencimiento (vence el plazo sin que la persona haya fallecido, e igualmente se le paga al asegurado una prestación mínima garantizada acordada al comienzo del contrato). Esta prestación mínima al vencimiento: ¿debe reconocerse de alguna forma separadamente del contrato de seguro? ¿a qué valor?

**Respuesta:** Según la normativa actual la prestación mínima no se reconoce separada del contrato de seguro.

**Pregunta 3:** Supóngase los siguientes ejemplos:

- a) Un reasegurador paga a una aseguradora determinado monto por la ocurrencia de un evento asegurado, y el reasegurador tiene derecho por contrato a cobrarse el dinero pagado a la aseguradora en años futuros
- b) Un asegurado realiza pagos mensuales a una aseguradora por un seguro de vida; el asegurado tiene la posibilidad de rescatar el contrato por el monto acumulado más una tasa de interés que paga la aseguradora

¿Debe la aseguradora reconocer un pasivo con el reasegurador en el primer caso, y con el asegurado en el segundo, por los montos a devolver?

**Respuesta:**

3.a) Si.

3.b) Si, es el monto de la Reserva Matemática.

**Pregunta 4:** ¿Aprobaría la SSR un pasivo que se vaya alimentando todos los años (una provisión) para hacer frente a una catástrofe, o estabilizar el resultado en el largo plazo? Por ejemplo, en el caso del seguro agrícola, como el Uruguay es muy pequeño, puede suceder (si bien tiene baja probabilidad) que una granizada afecte a varios plantíos asegurados en

varios puntos del país, con la posibilidad de presentarse cuantiosas pérdidas para las aseguradoras que deban pagar a los asegurados. Si se justificara adecuadamente ante la SSR la forma de cálculo de esta reserva, que se iría constituyendo poco a poco todos los años, y cuyo objetivo sería hacer frente a ese posible hecho remoto de que cayera una gran granizada con efectos muy adversos para las aseguradoras: ¿autorizaría la SSR su constitución?

**Respuesta:** No existe una prohibición expresa en la normativa de constituir reservas catastróficas o para estabilizar resultados. En este sentido se han permitido constituir este tipo de reservas analizando caso a caso las solicitudes fundamentadas por las empresas aseguradoras.

**Pregunta 5:** Activación de costos diferidos para posterior reconocimiento.

**Respuesta:** La normativa actual en materia de seguros no regula respecto de la activación de costos.

## **2.5.2 Entrevistas**

En el marco de la realización del trabajo de campo referente a la NIIF 4, hemos efectuado diversas entrevistas a personas relacionadas a la actividad aseguradora, con el objetivo de indagar acerca de los puntos fundamentales de dicha norma e interiorizarnos con las particularidades del mercado uruguayo.

Las entrevistas realizadas fueron las que se detallan a continuación:

- 1) Cr. Antonio Deus - RSA Seguros (ex Royal & SunAlliance) y docente de la asignatura Contabilidades Especiales en la UDELAR.
- 2) Cra. Victoria Buzetta - Estudio Kaplan y Asociados. Auditora de Porto Seguros
- 3) Cr. Mauricio Castellanos – Presidente de la Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras (AUDEA).
- 4) Cr. Daniel Dopazzo - Surco Seguros.
- 5) Cra. Estrella Rodríguez - Banco de Seguros del Estado (BSE)
- 6) Analista Prog. Flavio Buroni – División Actuarial del BSE (seguros de vida no previsionales)
- 7) Ing. Marcelo De Polsi – Director División Actuarial BSE (seguro de vida previsionales)

### **2.5.2.1 Cr. Antonio Deus – RSA Seguros (ex Royal & SunAlliance)**

El Cr. Antonio Deus nos expresó en una breve entrevista que el enfoque de la NIIF 4 tiene especial importancia en su aplicación a contratos de seguros de vida, no revistiendo la misma trascendencia para el caso de los seguros que cubren riesgos relacionados con intereses patrimoniales (como seguros contra incendio, robo, daños, etc). En este sentido, nos comentó que RSA Seguros no ofrece en el mercado pólizas de seguros de riesgos del grupo II, existiendo muy pocas aseguradoras que si lo hacen.

Además, nos expresó que no constituyen reservas por catástrofes o estabilización, y por supuesto no compensan pasivos por seguros con activos por reaseguros conexos por estar prohibido en la normativa de la SSR.

Con respecto a los reaseguros, poseen una política de gestión de los mismos que consiste básicamente en contratar la mayoría de ellos con su propia Casa Matriz en el exterior, y para los restantes únicamente con reaseguradoras que posean una muy buena calificación y trayectoria de “buenos pagadores”.

### **2.5.2.2 Cra. Victoria Buzetta – Estudio Kaplan & Asociados**

En opinión de la Cra. Victoria Buzetta, en consonancia con su objetivo de introducir mejoras limitadas en la contabilización de contratos de seguros, la NIIF 4 se limita básicamente a proporcionar definiciones de conceptos. Además, nos destacó que la emisión de la norma es un intento por atender las carencias en la contabilización de los contratos de seguros debido a la inexistencia de normativa específica previo a su emisión, y a que la NIC 39 excluye explícitamente a estos contratos de su ámbito de aplicación.

Con respecto a la normativa Bancocentralista, opina que podría existir la posibilidad de que la SSR autorice la constitución de reservas por catástrofes y estabilización en el rubro “otras reservas”, previa solicitud y mediando suficiente fundamentación. Además, nos confirmó que pasivos por seguros y activos por reaseguros conexos deben exponerse separadamente según la normativa de la SSR.

Por último, nos comentó que la definición de contrato de seguro utilizada en la actualidad en nuestro país es la surgida del código de comercio.

### **2.5.2.3 Cr. Mauricio Castellanos – Asociación Uruguay de Empresas Aseguradoras**

En la entrevista, el Cr. Mauricio Castellanos realizó diversas consideraciones acerca de la NIIF 4, la normativa de la SSR y la industria del seguro en nuestro país, las cuales exponemos resumidamente a continuación:

#### ***a) Consideraciones generales:***

1) La AUDEA nuclea a las compañías aseguradoras privadas del Uruguay, por lo cual el BSE no es miembro de la misma. De todas formas, trabajan en forma conjunta en diversos temas y problemáticas que se plantean (Seguro Obligatorio para Automóviles, proyectos de ley de seguros, prevención de lavado de activos, etc.). La asociación está organizada en diversas comisiones temáticas, entre las cuales existe una comisión de contadores encargada del estudio de la normativa del sector, temas contables, fiscales, inversión, etc. Además, AUDEA es miembro de una Federación Internacional de Empresas de Seguros, que comprende a países de toda América, Portugal y España. Este organismo organiza eventos y actividades para explicar los avances sobre diversas temáticas de la actividad. Nos transmitió que en primera instancia, la aplicación de la NIIF no es un tema que esté siendo abordado en forma activa ni que preocupe a la AUDEA, ya que en nuestro país y por el momento, siguen estando vigentes las normas emitidas y exigidas por la SSR. Por otro lado, es frecuente que empresas que reporten informes financieros al exterior si deban aplicar otra normativa a estos efectos.

2) Al menos desde que el Cr. Castellanos está en AUDEA (desde el año 2000), el procedimiento normal para la emisión de normas, consiste en la elaboración de un proyecto por parte de la SSR, el posterior envío del mismo a la AUDEA (entre otros) para su consideración, y la discusión sobre posibles modificaciones del mismo. Luego de este proceso, contando con la opinión y considerando las modificaciones propuestas por la AUDEA, se emite la norma definitiva. En el caso de las normas sobre valuación a fondeo, nos destacó que la iniciativa en su elaboración fue del sector asegurador por medio de la AUDEA, en un intento por resolver la problemática que se suscitó durante el año 2002 con respecto a la caída en el valor de mercado de las inversiones que poseían las aseguradoras para respaldar sus pasivos y capital mínimo. Nos comentó también, que la participación de la industria en la emisión de normas para el sector, no es una característica exclusiva de Uruguay, sino que suele procederse de esta forma en varios países.

***b) Normativa emitida por el IASB:***

1) Considera que existen diferencias debido a que las NIIF abordan cuestiones “standard” o de uso común, surgiendo dificultades cuando se quieren aplicar a mercados específicos y regulados. Un ejemplo de este tipo de mercados es el de seguros, por lo tanto estas normas no poseen especialización para algunas cuestiones.

2) Además, advierte divergencias de enfoques: por un lado las NIIF intentan reflejar la realidad económica de las entidades, mientras que en mercados regulados se intenta preservar el sistema focalizándose en la solvencia. Muchas veces, este último enfoque tiene puntos de colisión importantes con los principios contables definidos de manera estandarizada y tiene su fundamento en que el objetivo del Estado al regular la actividad aseguradora es la protección del asegurado. Cuando ocurre un siniestro, el asegurado está en una posición de debilidad. Nos destacó que el seguro es un bien intangible y al contratarlo, el asegurado no está recibiendo una contraprestación inmediata, sino hasta que ocurre el siniestro. Es tarea del Estado supervisar que las compañías posean en todo momento la solvencia necesaria para hacer frente a las obligaciones resultantes. Esto se

hace aún más relevante dada la diferencia temporal existente entre la recaudación de las primas y el pago por los siniestros ocurridos.

3) Considera que hay países más avanzados y próximos a la discusión sobre la aplicación de normativa contable en base a principios (Estados Unidos, México, España y Brasil). En ellos, la actividad aseguradora es desarrollada por un mayor número de empresas (incluso con presencia de compañías internacionales) y los mercados son más sofisticados, ofreciendo productos más evolucionados. La concepción general internacional considera que la estandarización y convergencia de la normativa contable es positiva y necesaria, al aumentar la comparabilidad de información inter-empresarial.

4) Nos destacó la importancia del concepto de “dispersión del riesgo”. Por ejemplo, una compañía de seguros que comercializa seguros para autos con determinadas características similares, intenta vender la mayor cantidad de pólizas posible para establecer una masa crítica para la cual existan estimaciones de la cantidad de siniestros que van a ocurrir. Al momento de elaborar dichas estimaciones, la ley de los grandes números determina que cuanto mayor sea la muestra, más cercana será la predicción a la realidad. El hecho de alcanzar una masa grande de asegurados o lograr una dispersión geográfica (por ejemplo Montevideo e interior, compensando la siniestralidad de una y otra zona) son ejemplos de métodos por medio de los cuales se logra dispersar el riesgo. Con respecto a las reservas por catástrofes o estabilización, entiende que son absolutamente necesarias. Reconoce que tal vez a nivel contable, podría ser adecuada la separación de un componente de patrimonio para estas partidas en vez de generar un pasivo, pero nos señala que esto traería aparejados efectos tributarios y de capitalización. Adicionalmente nos comenta su inquietud en referencia a que en ciertas ocasiones, la normativa contable busca cumplir estrictamente con sus objetivos y no presta atención a otras cuestiones, creando problemas donde no los hay, y complicando la operativa de las empresas. El argumento que manejan en favor de utilizar este tipo de reservas, es que la contabilidad pretende atar la reserva a un contrato específico, y en la visión de seguro, el riesgo de catástrofe u otros similares no se pueden evaluar contrato a contrato. Por ejemplo, por medio de la experiencia y estadísticamente se podría indicar que en determinada región puede ocurrir un terremoto cada 40 años y cuando la compañía de seguro calcula el precio de la prima a cobrar, no lo hace considerando la posibilidad de que el terremoto suceda ese año, porque el seguro sería inadquirible por oneroso. En el caso de estos seguros, se aplica una dispersión temporal, dónde las compañías no venden seguros durante 1 año, sino que lo hacen por 20, 30 o 40 años. Es así que esta reserva por catástrofes no se puede considerar como un costo o gasto asociado a un contrato específico, sino a una masa de contratos en un período de tiempo. Si no se constituyera la reserva y se cobrara una prima mayor por catástrofe, el resultado del ejercicio sería mayor y la empresa podría o no distribuirlo. Si se distribuyera, ante la ocurrencia del siniestro, tal vez la compañía no tenga la solvencia suficiente para hacer frente a sus obligaciones, por lo cual, las aseguradoras consideran que deben constituir estas provisiones.

### ***c) Mercado asegurador uruguayo:***

1) Encontramos en la normativa de la SSR, un capítulo de “reservas para siniestros pendientes”, dentro del cual existe la posibilidad de constituir “otras reservas” que sean suficientemente argumentadas y justificadas a juicio de la SSR. Podría solicitarse la autorización a la SSR para constituir allí, estas reservas por catástrofes o estabilización. En su opinión, y aclarando no estar ampliamente familiarizado con la casuística al respecto, considera que sería posible su aprobación. De todas maneras, no existen definidas reservas para catástrofes en la normativa de la SSR. Un ejemplo ilustrativo sería el del seguro agrícola, el cual admitiría algún tipo de reserva por estabilización o catástrofe, ya que puede ser considerado un seguro con gran concentración de riesgo y relacionado con eventos climáticos que tienen muchas veces comportamientos del estilo catastróficos.

2) Con respecto a la valuación a fondeo, AUDEA entiende que el sector asegurador tiene dos posiciones con respecto a las inversiones. Una netamente especulativa (operan en el mercado de valores, comprando y vendiendo para realizar ganancias) y la otra que busca la estabilidad de las inversiones (compran valores para respaldar pasivos). Por ejemplo, las compañías que emiten seguros con perfiles de más largo plazo (como los seguros de vida) intentan calzar sus reservas con inversiones a largo plazo. En este caso, puede carecer de sentido valorar las inversiones a valor de mercado, ya que si así fuera y de mediar una baja en el valor de las mismas, se estarían generando problemas por requerimientos de capital, lo cual no necesariamente refleje la realidad económica y financiera de la empresa, ya que probablemente la misma nunca haya considerado vender sus inversiones. Por este motivo, la propuesta de AUDEA fue que en la medida que la empresa pueda mantener sus inversiones por un determinado período o hasta su vencimiento, exista un mecanismo de valuación que no castigue a la empresa cuando el mercado tiene problemas, ni la beneficie cuando se tengan condiciones favorables. Esta situación resultó en la posibilidad de “valorar a fondeo”, que consiste en el reconocimiento al costo de adquisición o costo amortizado (o algún otro método) de algunas inversiones. Esta modalidad de valuación es muy utilizada por las empresas y tienen expectativa de que se acentúe su uso debido a la volatilidad que presenta el mercado (aumentos y descensos del riesgo país que impactan en movimientos en el precio de los valores, por ejemplo, los Bonos del Tesoro). En relación con este tema, nos manifestó por ejemplo, que hubo una aseguradora que tuvo que capitalizarse con fondos provenientes del exterior por millones de dólares para cumplir con los requerimientos de capital debido a que la crisis repercutió en la desvalorización de sus inversiones. Esta situación se produjo, aún cuando la empresa no tenía intenciones de vender sus valores. Este tipo de circunstancias verificadas por la utilización de criterios contables y valor de mercado, crea problemas a las empresas y puede llevarlas a su cierre.

3) Con relación al descuento de activos y pasivos, en los seguros patrimoniales (corto plazo) no se descuentan pasivos por seguros y considera que no sería relevante hacerlo. Además estas reservas de corto plazo son respaldadas adquiriendo inversiones también de corto plazo, como letras de tesorería. Sin embargo, en los seguros de vida (largo plazo) se constituyen reservas matemáticas, las cuales tienen un descuento implícito en la metodología de cálculo. Estiman que no sería adecuado el descuento de los activos y pasivos para hacerlos comparables, ya que en realidad los pasivos no son exigibles, debido a que nadie va a reclamar a la aseguradora en el corto plazo el pasivo reconocido. Otro

obstáculo en la utilización del descuento es la definición de la tasa a utilizar. Luego de establecer esta tasa (por ejemplo, una tasa de mercado), al actualizar un pasivo de muy largo plazo, no necesariamente reflejaría su valor actual y lo compararíamos con sus activos respaldantes, que se encuentran valuados a su valor de mercado. Por otro lado, las compañías de seguro de vida realizan “tests” de adecuación de los activos a los pasivos. En caso de estar cerca del vencimiento, aunque exista crisis en el mercado y el riesgo país aumente, el valor de los bonos estará cerca de su valor nominal.

4) Con respecto al ajuste por inflación de las compañías aseguradoras, es discutida la clasificación que debe darse a las “reservas por riesgos en curso”, ya que algunas opinan que es una cuenta monetaria y otras que es una cuenta no monetaria. Según el ajuste por inflación previsto en la normativa SSR, resultarían diferencias según se considere a la misma como monetaria o no. Las aseguradoras sostienen que no corresponde ajustarlas por inflación al considerarlas monetarias. Esta discusión es producto de que la normativa SSR no tiene un suficiente grado de especificidad sobre el ajuste por inflación. Por otro lado, nos expresó que no existen discrepancias con respecto a la “variación de reservas” (cuenta que netea la constitución y desafectación de reservas) la cual debe ser ajustada por inflación. Con respecto al método para el cálculo de la “reserva para riesgos en curso”, específicamente haciendo referencia al porcentaje fijado sobre el riesgo no corrido (es decir el 70%) nos señala que éste es un “número mágico” aplicado en la varios de los países.

5) Nos destacó que en Uruguay no existen muchos seguros de vida que tengan asociados un fondo de inversión o una cuenta individual. En el seguro de vida entera, existe una cláusula de rescate de la póliza que determina un valor de rescate. En estos, se disocian los componentes de seguro y de depósito y el pasivo es reconocido en la reserva matemática.

6) Con respecto al nuevo Seguro Obligatorio para Automóviles (SOA), consideran que si bien no se constituye en una fuente de ingresos considerable para las aseguradoras, tiene la virtud de servir como ruptura de la llamada “puerta fría” en el mercado, lo cual significa que proporciona a las aseguradoras un medio de acercarse a los consumidores, con el propósito de ofrecerles además, otras pólizas más rentables y con mejores coberturas.

7) Por último, estiman que desde el año 1995 a la fecha las compañías aseguradoras han invertido US\$ 110 millones en el mercado uruguayo. A su vez, consideran que el sector tiene impuestos específicos y costos laborales altos (el aporte jubilatorio a la caja bancaria y ciertos impuestos directos a las primas significan un aporte patronal que representa el 45% de la masa salarial), que acrecientan la necesidad de lograr economías de escala que les permitan ser competitivos, todo lo cual ha derivado en diversas fusiones locales. Sin embargo, aunque algunas compañías se han retirado del mercado (siempre cancelando previamente todas sus obligaciones), en general hay tendencia a permanecer en el mismo.

#### ***d) Conclusiones:***

En síntesis, estiman que la normativa contable emitida por el IASB intenta resolver un problema estrictamente contable, y por el respeto en demasía a los principios contables puede generar problemas a una empresa que en realidad no los tiene. Sin ir a fondo en el tema, ya que la AUDEA no ha procedido al análisis de la NIIF 4, consideran que la visión de la contabilidad puede tener efectos negativos sobre la solvencia de las empresas, y que la preservación de la misma es mucho más importante para las aseguradoras que la aplicación de determinadas prácticas que contablemente puedan considerarse más acertadas.

#### **2.5.2.4 Cr. Daniel Dopazzo – Surco Seguros**

A continuación presentamos en forma sintética, los puntos más relevantes de la extensa entrevista que nos fue concedida:

1) En primer lugar nos comentó que los seguros que generan reservas por riesgos en curso, son en general los que no exceden el año de vigencia. Con respecto a ellos, además de los seguros que cubren riesgos generales, nos manifestó que también existen seguros de vida que cumplen con esta condición, como algunos seguros de vida colectivos. Un ejemplo de estos, son los que una empresa contrata para sus empleados o una institución para sus socios, o el seguro que un Banco contrata para los saldos de sus préstamos, etc. En ellos, se establece una prima anual, y el contratante proporciona información mensual a la aseguradora, por ejemplo, acerca de altas y bajas de personal asegurado, promedio de saldos de préstamos, etc. Además, existen algunos seguros colectivos de adhesión voluntaria, en los que las primas son de cargo compartido entre los asegurados y la institución o empresa que los nuclea, actuando ésta última como agente de retención por la parte que le corresponde pagar a los empleados. La prima que se cobra se determina según una tarifa global confeccionada artesanalmente, luego del estudio de la nómina de empleados cubiertos por la póliza proporcionada por la empresa o institución, y en función de los riesgos a los que están expuestos en su actividad laboral y el grado de siniestralidad esperado. En estos seguros colectivos las primas son anuales y se contabilizan “reservas por riesgos en curso” por el 70% de las mismas, desafectándose según el transcurso del período cubierto. Esta contabilización es independiente al hecho de que se pague por adelantado la prima o se fraccione en varios pagos a lo largo del período.

2) Por otro lado, expuso varios puntos relevantes sobre los seguros que generan reservas matemáticas, es decir, aquellos seguros del Grupo II cuya póliza excede el año de vigencia. A estos efectos, Surco cuenta con un Licenciado en Estadística encargado del cálculo actuarial de las reservas matemáticas relacionadas a los seguros de vida no previsionales. Estas reservas son calculadas según tablas de mortalidad de diseño propio y convalidadas en Alemania (y obviamente aprobadas por la SSR), y que están compuestas por tablas normales (según edad y sexo) y tablas de recargo (considerando parámetros como actividad desempeñada, hábitos, salud, etc.). Las mismas contienen en su confección, tasas implícitas de interés que responden en general a las condiciones del mercado internacional. Con relación a los tipos de seguro individuales de vida que ofrece la compañía, nos manifestó que estos se resumen en las siguientes 3 modalidades:

- 1) Seguro de vida entera: período de cobertura infinito en el tiempo hasta la ocurrencia del evento asegurado, es decir, la muerte.
- 2) Seguro de vida temporario: con cobertura en un plazo acotado en el tiempo.
- 3) Universal Life: contienen un componente de ahorro con una tasa mínima garantizada y un componente de seguro.

Adicionalmente nos comentó que existe otro tipo de contrato denominado “United linked”, que en Uruguay no se ofrece, y que se caracteriza por tener un pequeño componente de seguro (por ejemplo, cargos mínimos por servicios fúnebres) y un gran componente de inversión. Además, es común que en este tipo de contratos, sea el cliente quien disponga donde quiere que se coloquen sus fondos, obteniendo una rentabilidad acorde con el portafolio de inversiones elegido, y corriendo con los riesgos correspondientes.

Volviendo a los contratos ofrecidos por Surco, y en relación a la valuación de los pasivos relacionados con los contratos de seguro, nos comentó que ha sido tema de discusión con el BCU, sobre todo en lo que refiere a los valores de rescate. La aseguradora argumenta que el pasivo por las reservas matemáticas que constituyen este importe de rescate posee una exigibilidad relativa, ya que probablemente el asegurado no rescate la póliza, sino que permanezca con el seguro hasta que el mismo finalice. Por esta razón, la aseguradora considera que no es un pasivo cierto, sino una opción que existe en el contrato de seguro. En este sentido, solicitó la posibilidad de aplicar una función de probabilidad a efectos de constituir estos pasivos, obteniendo respuesta negativa por parte del BCU.

Por otro lado, nos manifestó que en el mundo desarrollado la modalidad de seguro de vida con un componente de depósito asociado, tiene grandes exenciones fiscales como consecuencia de que los gobiernos buscan promover la contratación de los mismos a efectos de “alivianar” la responsabilidad estatal relacionada a seguros de vida previsionales. Como consecuencia del gran desarrollo de este tipo de productos en estos países, la NIIF 4 contempla el tratamiento contable de los mismos y procura disociar el componente de depósito del componente de seguro, para exponerlos en forma separada.

Con relación a los seguros de vida previsionales, nos expresó que al estar estrechamente relacionados a un fin social y ser una actividad completamente regulada por el Estado, no se dejó en libertad a las compañías aseguradoras de fijar las primas y las tablas a utilizar para determinar las prestaciones.

Además, con respecto al descuento de pasivos nos manifestó que al constituirse reservas matemáticas, las tablas actuariales utilizadas contienen implícitamente una tasa de rentabilidad.

3) Por último, con referencia a la constitución de pasivos por contratos inexistentes por catástrofes o estabilización, entiende que si bien la NIIF las prohíbe, hay que considerar que los ciclos de los eventos asegurados (por ejemplo, terremotos, huracanas, etc.) son

diferentes a los períodos contables. Si no las constituyeran, las reservas asociadas a los contratos vigentes al momento de la catástrofe no cubrirían la magnitud del daño ocasionado. Por otro lado, si las constituyera, un accionista de la aseguradora verá afectada su rentabilidad debido al reconocimiento de una pérdida que tal vez se materialice dentro de 20 años y en ese momento quizás ya no tenga vínculo con la compañía. La solución a este inconveniente que se encontró en algunos países es la constitución de reservas patrimoniales en sustitución de pasivos para cubrir la posibilidad de ocurrencia de la catástrofe. Según la normativa bancocentralista, este tipo de reservas podrían llegar a constituirse en “otras reservas” dentro de “reservas para siniestros pendientes”, para lo cual es necesario la autorización expresa de la SSR a tales efectos, y según su opinión es una incógnita la posible respuesta que pueda dar la SSR acerca de este tema. Con relación a esto, esta compañía consideró realizar la solicitud para constituir estas reservas para los seguros agrícolas, debido a que entienden que en Uruguay esta actividad tiene asociado un concentrado cúmulo de riesgo en el litoral básicamente. Luego de discutir internamente esta posibilidad, declinaron de hacer la solicitud por un tema de gestión. Además, considera que otro ejemplo de riesgo con características catastróficas podría ser el asociado a un seguro contra todo riesgo de la refinería de ANCAP (como supo haberlo durante un tiempo) por la magnitud que tendría el efecto adverso

#### **2.5.2.5 Cra. Estrella Rodríguez – Banco de Seguros del Estado**

La Cra. Estrella Rodríguez nos expresó que nos haría consideraciones generales acerca del tratamiento contable que realizan con respecto a los contratos de seguros, ya que ellos cuentan con una División Actuarial encargada de determinar las reservas matemáticas, entre otros cálculos (ver las dos entrevistas siguientes). A continuación detallamos los puntos más relevantes de la entrevista:

1) Si bien la denominación del BSE incluye la palabra “banco”, su actividad no es bancaria (captar depósitos, otorgar crédito, etc.) sino la de comercializar pólizas de seguros. Este, al ser una empresa pública debería aplicar la NIIF 4 por exigencia del Tribunal de Cuentas, pero debido a que la SSR no exige la aplicación de la misma a las compañías privadas, todos los años solicitan autorización para no aplicarla. Con respecto a esto, nos expresó que realizan una nota de revelación argumentando que las compañías de la competencia no tienen la exigencia de aplicarla, por lo que el BSE estaría en situación de desventaja si lo hiciera. Por esto el Tribunal de Cuentas lo exime hasta tanto la SSR obligue a todas las compañías de seguros a aplicar la NIIF 4. Además, nos señaló que elaboran 2 balances, uno dirigido al BCU considerando los criterios de SSR y la Ordenanza 81 del Tribunal de Cuentas (se aplica en aspectos que no estén en contradicción con la normativa SSR) y otro dirigido al Tribunal de Cuentas contemplando la normativa del TOCAF y las normas presupuestales (balance de ejecución presupuestal relacionado al presupuesto anual que se establece por Decreto del Poder Ejecutivo considerando la autonomía del ente).

2) Nos destacó que la constitución de reservas está estrechamente relacionado con la solvencia estática de una compañía, referida a la situación de la empresa en un momento determinado en el tiempo. Estas reservas son cubiertas con los activos admitidos por la

normativa bancocentralista. Con respecto a las reservas matemáticas, así como las tarifas técnicas, éstas son elaboradas por la División Actuarial, integrada por profesionales en el área. Además, nos expresó que no constituyen reservas por catástrofes o estabilización.

3) Como determina la normativa, no realizan neteos de pasivos por seguros con activos por reaseguros conexos. Con respecto a los reaseguros pasivos, el BSE cede parte del negocio a reaseguradores del exterior, produciéndose una pérdida por la prima cedida y una ganancia por la comisión recibida de la reaseguradora. Al momento de producirse un siniestro, se comparte la pérdida en forma proporcional a la cesión, de igual forma que ocurre en la liquidación del siniestro (recuperos) y en la constitución de reservas. Todos los saldos surgidos por estos conceptos, se liquidan trimestralmente mediante una cuenta corriente con las compañías reaseguradoras.

4) Por último, nos comentaron que respecto al seguro por accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, el BSE posee un hospital a efectos de proporcionar atención médica y rehabilitación a los siniestrados, además del pago de la renta temporaria (calculada como una proporción del salario) en caso de incapacidad temporal, así como una renta vitalicia en caso de que la incapacidad fuera permanente. En relación a los seguros de vida previsionales, el BSE actualmente abarca el 100% del mercado asegurado.

#### **2.5.2.6 Analista Prog. Flavio Buroni – División Actuarial del BSE (seguros de vida no previsionales)**

El Analista Prog. Flavio Buroni trabaja en la División Actuarial del BSE, específicamente en los seguros de vida no previsionales y nos comentó que los seguros más comunes que ellos ofrecen son los de vida entera (seguro clásico), seguros de vida temporarios, y seguros de vida y ahorro. Éste último es similar al “Universal Life” pero con la diferencia de que tanto las primas a pagar por el asegurado, así como el capital asegurado, no se pueden modificar (salvo que el asegurado deje de pagar, caso en el que se puede modificar el capital asegurado o el plazo de cobertura).

El monto de las reservas a constituir se determina en cada momento con fórmulas y funciones que incorporan en su cálculo una serie de variables y supuestos. Ejemplos de ellos son las tablas de mortalidad, las probabilidades de ocurrencia, y las tasas de interés. La tabla de mortalidad pretende estimar la probabilidad de muerte en cada edad, teniendo en cuenta que la persona no ha fallecido hasta ese momento, lo que significa en otras palabras, una combinación de probabilidades; por ejemplo, la probabilidad de que la persona muera a las 40 años, dado que no ha muerto en ninguno de los años anteriores, y así sucesivamente. Dichas tablas suelen diferenciarse además por sexo, dado que la mujer tiene una mayor expectativa de vida que el hombre. El entrevistado nos comentó también que las tablas utilizadas por el BSE fueron desarrolladas por ellos mismos con la experiencia de sus asegurados, y teniendo en cuenta adicionalmente la tabla de mortalidad uruguaya.

Con respecto a la tasa de interés que se utiliza en el cálculo de las reservas para descontar los montos, nos dice que la define la División Finanzas atendiendo a las tasas a las que la empresa puede colocar sus activos (una vez más, márgenes de inversión futuros). Nos comenta también que si bien no lo están haciendo actualmente, en el pasado solían suscribir contratos en los se pagan intereses en exceso si la empresa logra colocar sus inversiones a tasas mayores (componente de participación discrecional porque participan al asegurado en las ganancias generadas por un determinado conjunto de activos). Para reflejar la deuda adicional que se genera con el asegurado, se reconocía un pasivo (y no un componente de patrimonio, que es la otra opción que da la NIIF 4) que se calcula por separado de la reserva normal.

#### **2.5.2.7 Ing. Marcelo De Polsi – Gerente División Actuarial del BSE (seguros de vida previsionales)**

Los seguros previsionales se dividen en dos grandes ramas bien diferenciadas que son, los seguros colectivos de invalidez y fallecimiento por un lado, y los seguros de renta vitalicia por jubilación por el otro.

Actualmente el sistema de seguridad social dispuesto por la ley 16.713 en Uruguay es mixto. Así, la persona durante su vida laboral va realizando aportes mensuales, los cuales se reparten entre el “régimen de jubilación por solidaridad intergeneracional” (BPS) y el “régimen de jubilación por ahorro individual obligatorio” (AFAP). Con respecto a éste último, la AFAP abre una cuenta a nombre del afiliado, en la cual acumula los diversos aportes que va recibiendo. Por otro lado, coloca dichas sumas en diferentes inversiones que generan rentabilidad, la cual se acredita en la misma cuenta, y cobra una comisión por la administración de los fondos.

Cuando el afiliado configura causal jubilatoria, la AFAP trasfiere a una aseguradora (actualmente la única compañía aseguradora que gira en el ramo de seguros previsionales es el BSE) el monto acumulado en la cuenta del afiliado. A cambio de esto, el jubilado recibirá una prestación jubilatoria mensual que complementará a la jubilación que reciba del BPS. El artículo 92 del libro IV de la RNSSR establece la renta mínima mensual que la aseguradora deberá pagar. Cuando el jubilado fallece, y en caso de que posea determinados beneficiarios definidos en la misma ley (la viuda, los hijos solteros mayores de 18 años absolutamente incapaces, hijos menores de 21 años sin capacidad de mantenerse por medios propios, los padres incapaces y las personas divorciadas) la aseguradora deberá continuar pagando pensiones a los mismos. Sin embargo, los montos que se determinen por aplicación de la citada tabla, no dependerán de la cantidad ni calidad de beneficiarios que tenga el jubilado. Por lo tanto, la aseguradora debe cobrar la misma tarifa a todos los afiliados del mismo sexo y misma edad sin importar los beneficiarios que pueda poseer. La ley establece la diferenciación por edad, y la SSR agrega la diferenciación también por sexo.

Si bien la aseguradora no debe tener en cuenta la cantidad de beneficiarios potenciales que tenga el jubilado al momento de determinar la tarifa a cobrar, si lo deberá considerar en

oportunidad de calcular las reservas matemáticas para hacer frente a sus obligaciones. Esto es razonable desde que, cuando el jubilado fallezca, la aseguradora podría seguir pagando pensiones si existen beneficiarios de los nombrados anteriormente, por lo que debe reconocerlo en sus pasivos. En este sentido, el BSE informa a la SSR con frecuencia anual, una serie de de datos (datos de los jubilados y sus beneficiarios, las prestaciones que se están pagando, etc.) y la SSR procede a realizar sus propios cálculos de las reservas que las aseguradoras deberían tener constituidas, a efectos de cerciorarse de la suficiencia de las mismas.

Pero puede suceder también que la persona se encuentre en actividad, y realizando sus aportes jubilatorios correspondientes, y le sobrevenga invalidez (temporaria o permanente) o fallezca. Para cubrir este riesgo, las AFAP contratan un seguro colectivo de invalidez y fallecimiento mediante una prima cuyo precio se determina en negociación entre la AFAP y la aseguradora. Si la persona sufre una incapacidad temporaria, la aseguradora paga un subsidio transitorio que está gravado por aportes jubilatorios. Si la incapacidad es permanente o si la persona fallece, la aseguradora paga también una prestación (ya sea al incapaz o a los beneficiarios del fallecido respectivamente). En el caso de la invalidez permanente y del fallecimiento, el saldo acumulado en la cuenta del afiliado pasa a propiedad de la aseguradora, mientras que en el caso de la invalidez temporaria esto no sucede. Las prestaciones que se pagan en todos estos casos se calculan en función de los sueldos reales que han recibido los afiliados, y no por medio de la tabla del artículo 92 de la RNSSR.

Hay que tener especial cuidado al momento de calcular la reserva para las pensiones que recibirá la viuda del afiliado fallecido. Cuando no hay hijos menores, las pensiones son temporarias. Si el hijo menor de la viuda tiene menos de 18 años, la pensión se pagará hasta que el mismo cumpla dicha edad. Pero además, si la viuda cumple los 40 años (teniendo hijos menores o no) y aún está recibiendo la pensión, la misma se convierte en vitalicia. Esto determina que en la práctica, aquellas viudas que hayan tenido hijos con más de 23 años, recibirán una pensión en forma vitalicia.

### 2.5.3 El mercado asegurador Uruguayo: sistematización de datos

El mercado asegurador Uruguayo se compone de menos de 20 compañías que se encuentran reguladas por la SSR y que operan según las autorizaciones que la misma otorga, en ramas del Grupo I y Grupo II.

A continuación se expone un cuadro en el que se detallan las ramas en las que las diferentes empresas están autorizadas a operar, lo cual no quiere decir que todas ellas efectivamente actúen en cada una de las ramas en las que están autorizadas.

<b>EMPRESA</b>	<b>RAMAS AUTORIZADAS</b>
AIG URUGUAY COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A.	Incendio
	Vehículos automotores y remolcados

	Robo y riesgos similares
	Responsabilidad civil
	Transporte
	Otros
	Caución (Se dejó sin efecto por Comunicación N° 08/35)
<b>ALICO COMPAÑIA DE SEGUROS DE VIDA S.A.</b>	Vida
	Vida Previsional (Contrato Seguro Colectivo Invalidez y Fallecimiento) (Contrato Seguro Renta Vitalicia)
<b>BANCO DE SEGUROS DEL ESTADO</b>	Incendio
	Robo y riesgos similares
	Vehículos automotores y remolcados
	Transporte
	Responsabilidad Civil
	Caución
	Otros
	Vida
	Vida Previsional
	Accidentes de trabajo y enfermedades profesionales
<b>BERKLEY INTERNATIONAL SEGUROS S.A. (URUGUAY)</b>	Incendio
	Transporte
	Robo y riesgos similares
	Responsabilidad Civil
	Vehículos automotores y remolcados
	Caución
	Otros
<b>COMPAÑIA COOPERATIVA DE SEGUROS SURCO</b>	Vida
	Incendio
	Vida Previsional (Contrato Seguro Colectivo Invalidez y Fallecimiento)(Contrato Seguro Renta Vitalicia)
	Robo y Riesgos Similares
	Otros
	Responsabilidad Civil
	Vehículos automotores y remolcados
<b>COMPAÑIA DE SEGUROS ALIANÇA DA BAHIA URUGUAY S.A.</b>	Transporte
<b>COMPAÑIA URUGUAYA DE SEGUROS S.A.</b>	Vehículos automotores y remolcados
	Responsabilidad Civil
	Caución
<b>CUTCSA SEGUROS S.A.</b>	Vehículos automotores y remolcados
<b>FAR CIA. DE SEGUROS S.A.</b>	Vehículos automotores y remolcados

	Responsabilidad Civil
<b>L'UNION DE PARIS COMPAÑÍA URUGUAYA DE SEGUROS S.A.</b>	Incendio
	Vehículos automotores y remolcados
	Robo y riesgos similares
	Transporte
	Responsabilidad civil
	Vida
<b>MAPFRE LA URUGUAYA S.A.</b>	Vida
	Incendio(Se dejó sin efecto por Comunicación N° 09/013)
	Robo y riesgos similares (Se dejó sin efecto por Comunicación N° 09/013)
	Vehículos automotores y remolcados(Se dejó sin efecto por Comunicación N° 09/013)
	Transporte (Se dejó sin efecto por Comunicación N° 08/11)
	Responsabilidad civil (Se dejó sin efecto por Comunicación N° 09/013)
	Otros (Se dejó sin efecto por Comunicación N° 09/013)
	Vida Previsional (Contrato Seguro Colectivo Invalidez y Fallecimiento)(Contrato Seguro Renta Vitalicia)
<b>MAPFRE URUGUAY COMPAÑÍA DE SEGUROS S.A.</b>	Incendio
	Robo y riesgos similares
	Vehículos automotores y remolcados
	Transporte
	Responsabilidad civil
	Otros
	Caución
	Vida (Se dejó sin efecto por Comunicación N° 09/014)
<b>METROPOLITAN LIFE SEGUROS DE VIDA S.A.</b>	Vida
	Vida Previsional (Contrato Seguro Colectivo Invalidez y Fallecimiento)
<b>PORTO SEGURO - SEGUROS DEL URUGUAY S.A.</b>	Vehículos automotores y remolcados
	Incendio
	Robo y riesgos similares
	Transporte
	Responsabilidad Civil
	Otros
	Caución
<b>ROYAL &amp; SUNALLIANCE SEGUROS (URUGUAY) S.A.</b>	Incendio
	Robo y riesgos similares
	Vehículos automotores y remolcados
	Responsabilidad civil
	Transporte

	Otros
	Vida
	Caucion
SANCOR SEGUROS S.A.	Incendio
	Robo y riesgos similares
	Vehículos automotores y remolcados
	Responsabilidad civil
	Transporte
	Otros
	Vida
	Caucion
SANTANDER SEGUROS S.A.	Vida
	Vida previsional (Contrato Seguro Colectivo Invalidez y Fallecimiento)

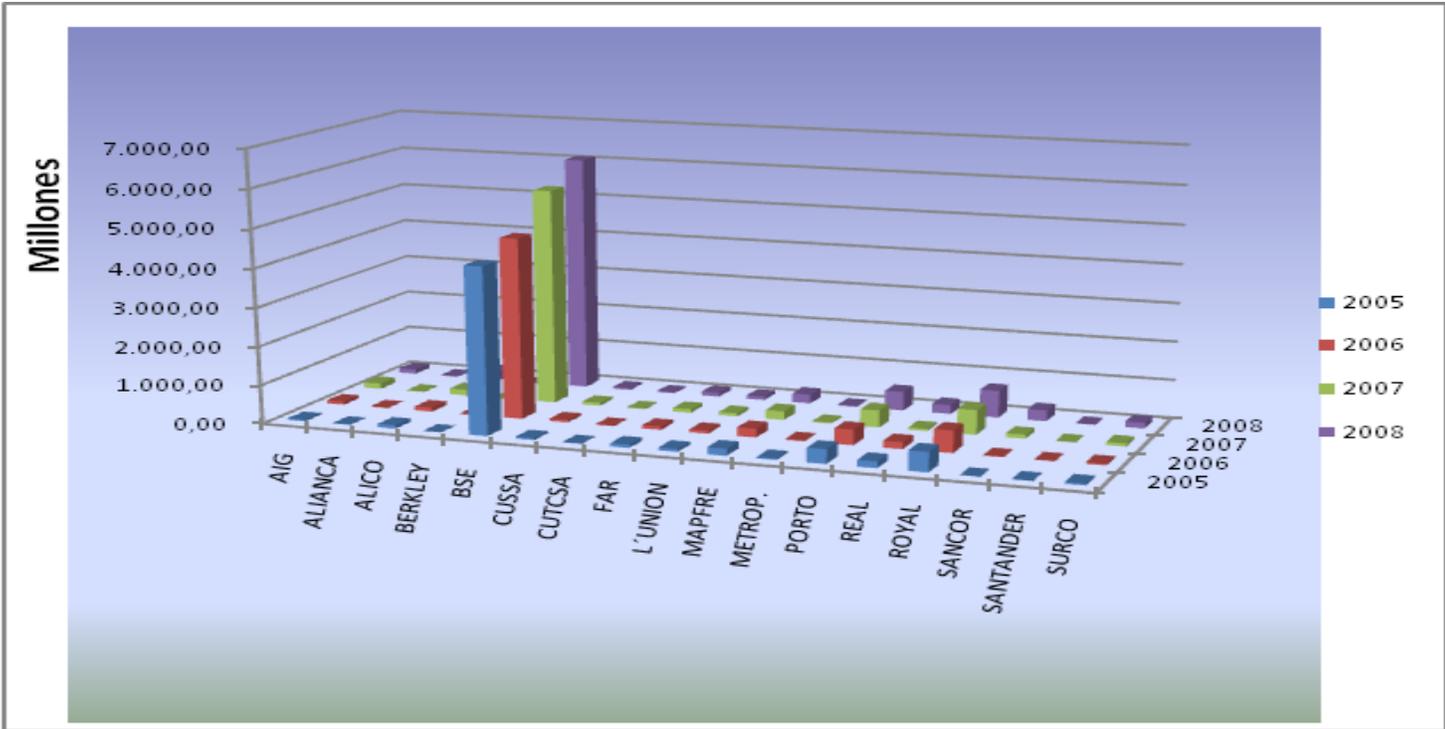
Es conveniente comentar aquí, que el BSE posee por ley el monopolio de los seguros de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales. Adicionalmente, si bien no está establecido en ninguna ley, el mercado mismo ha determinado que el BSE también concentre el 100% de la emisión actual de contratos de seguro previsionales. Básicamente esto se puede explicar, según nos comentaba el Cr. Mauricio Castellanos (Presidente de la Asociación Uruguaya de Empresas Aseguradoras), con base en que no existe en Uruguay, ningún activo que evolucione en forma acorde a como lo hace el IMS (índice medio de salarios), que es el parámetro utilizado para ajustar las pensiones y jubilaciones. Por esto, el riesgo que se asume en ésta área es muy grande, pues durante épocas en que el IMS evolucione lentamente, las aseguradoras podrán obtener buenas ganancias, mientras que cuando suceda lo inverso, y las rentabilidades de los activos no puedan igualar a la tasa de crecimiento de los salarios, se generarán pérdidas considerables.

Por otro lado, hemos procedido a la sistematización de datos obtenidos de los estados contables de las empresas aseguradora que operan en el mercado uruguayo, y elaborado en base a ellos ciertas gráficas que exponen algunos datos de interés. Los datos utilizados fueron extraídos de la página del Banco Central en la sección de “Seguros”. Todas las cifras referenciadas son en pesos uruguayos corrientes, o millones de pesos uruguayos corrientes.

## **1) PRIMAS RETENIDAS NETAS DEVENGADAS**

### **1.1) PRIMAS RETENIDAS NETAS DEVENGADAS (TODAS LAS EMPRESAS: INCLUYE BSE)**

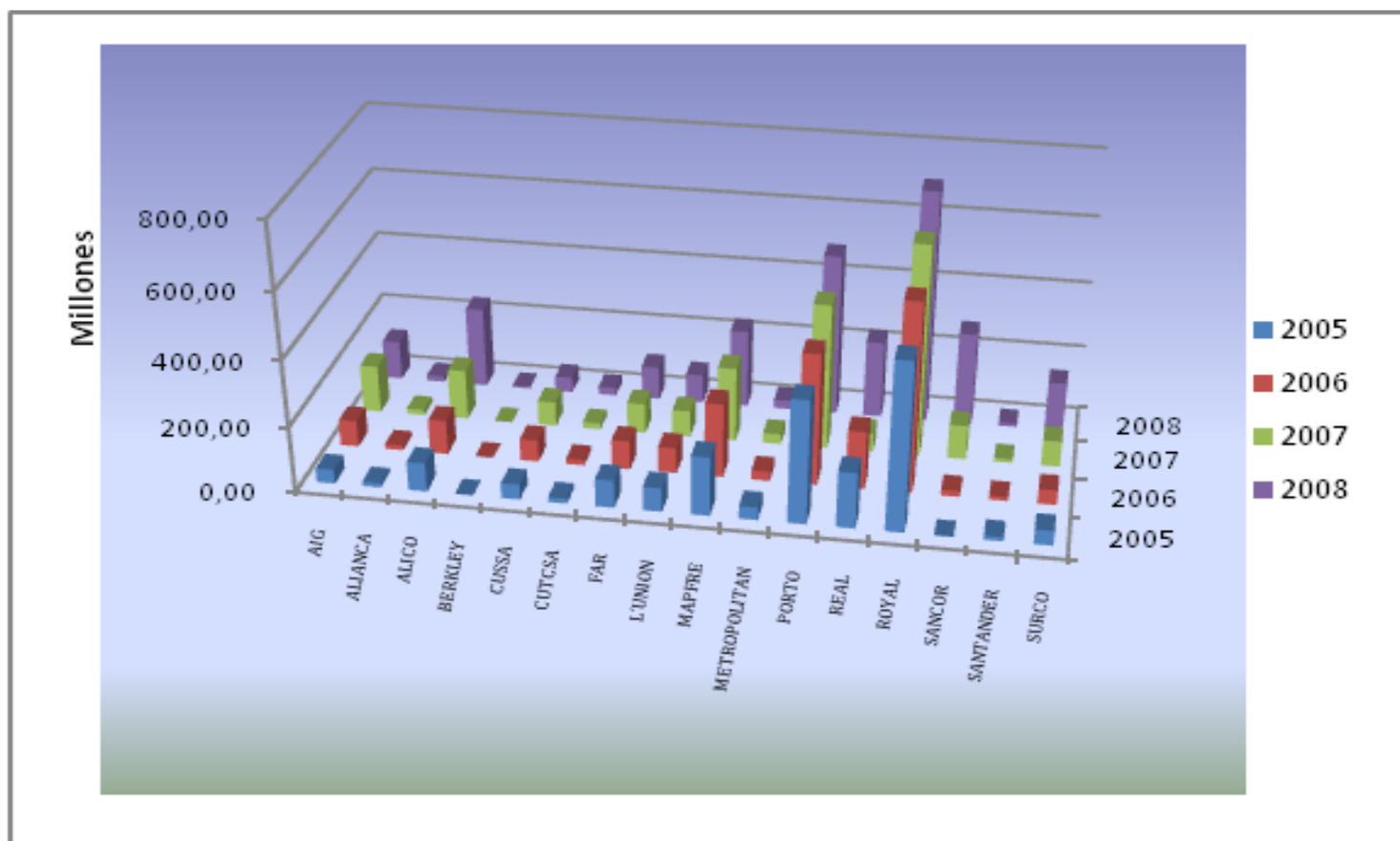
EMPRESAS	2005	2006	2007	2008	
AIG	42.537.461,49	80.089.822,78	144.126.557,55	118.889.968,88	<b>385.643.810,70</b>
ALIANCA	13.534.817,93	14.942.897,35	15.785.667,83	17.535.719,71	<b>61.799.102,82</b>
ALICO	87.461.544,20	104.471.785,09	153.015.850,04	244.877.564,80	<b>589.826.744,13</b>
BERKLEY	0,00	0,00	0,00	6.745.227,84	<b>6.745.227,84</b>
BSE	4.299.758.049,00	4.663.642.665,00	5.577.759.567,00	6.094.169.245,00	<b>20.635.329.526,00</b>
CUSSA	46.322.397,81	66.077.678,32	75.204.893,17	46.052.491,72	<b>233.657.461,02</b>
CUTCSA	15.297.211,72	16.593.183,05	19.003.413,64	23.871.886,44	<b>74.765.694,85</b>
FAR	83.211.225,59	87.013.093,87	91.994.079,48	101.383.120,63	<b>363.601.519,57</b>
L'UNION	72.326.933,08	77.589.312,41	81.067.952,73	86.843.518,68	<b>317.827.716,90</b>
MAPFRE	178.704.675,00	225.407.591,00	226.141.746,00	237.865.034,00	<b>868.119.046,00</b>
METROPOLITAN	38.185.880,20	28.274.023,04	30.758.073,25	26.808.784,64	<b>124.026.761,13</b>
PORTO	371.899.849,60	398.320.413,44	440.794.225,20	490.596.713,98	<b>1.701.611.202,22</b>
REAL	168.645.474,38	175.851.748,38	57.130.222,34	234.480.627,48	<b>636.108.072,58</b>
ROYAL	506.613.741,81	571.825.642,76	638.922.123,28	703.356.394,07	<b>2.420.717.901,92</b>
SANCOR	0,00	17.762.302,01	104.235.986,15	281.821.086,04	<b>403.819.374,20</b>
SANTANDER	12.542.203,07	11.998.289,91	11.094.459,34	11.210.837,57	<b>46.845.789,89</b>
SURCO	44.709.029,46	45.220.746,35	78.554.292,78	150.036.100,66	<b>318.520.169,25</b>
<b>TOTALES</b>	<b>5.981.750.494,34</b>	<b>6.585.081.194,76</b>	<b>7.745.589.109,78</b>	<b>8.876.544.322,14</b>	<b>29.188.965.121,02</b>



**1.2) PRIMAS RETENIDAS NETAS DEVENGADAS (SIN BSE)**

EMPRESAS	2005	2006	2007	2008	
AIG	42.537.461,49	80.089.822,78	144.126.557,55	118.889.968,88	<b>385.643.810,70</b>
ALIANCA	13.534.817,93	14.942.897,35	15.785.667,83	17.535.719,71	<b>61.799.102,82</b>

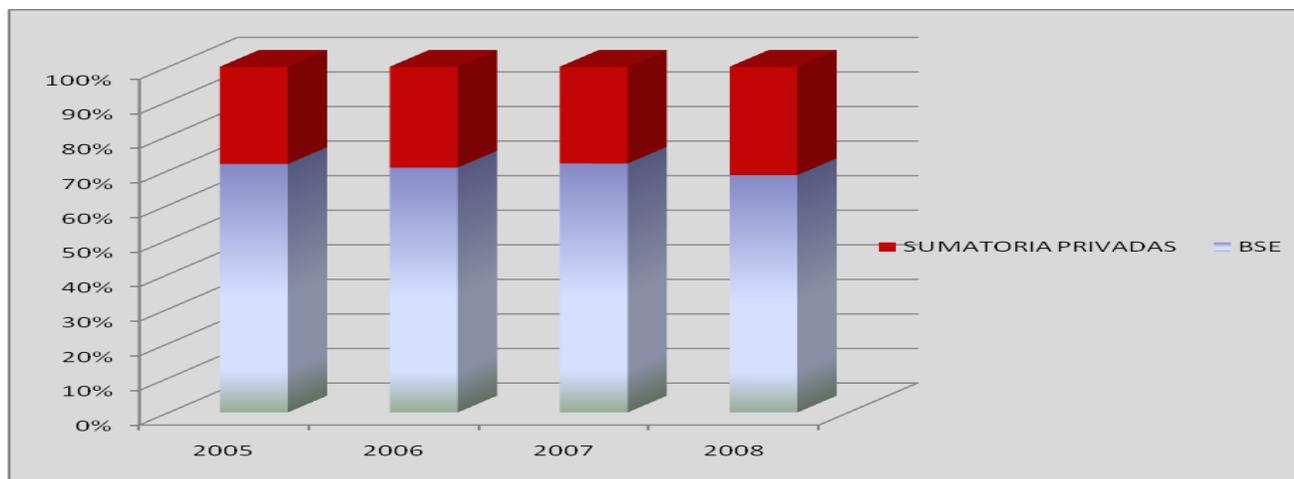
ALICO	87.461.544,20	104.471.785,09	153.015.850,04	244.877.564,80	<b>589.826.744,13</b>
BERKLEY	0,00	0,00	0,00	6.745.227,84	<b>6.745.227,84</b>
CUSSA	46.322.397,81	66.077.678,32	75.204.893,17	46.052.491,72	<b>233.657.461,02</b>
CUTCSA	15.297.211,72	16.593.183,05	19.003.413,64	23.871.886,44	<b>74.765.694,85</b>
FAR	83.211.225,59	87.013.093,87	91.994.079,48	101.383.120,63	<b>363.601.519,57</b>
L'UNION	72.326.933,08	77.589.312,41	81.067.952,73	86.843.518,68	<b>317.827.716,90</b>
MAPFRE	178.704.675,00	225.407.591,00	226.141.746,00	237.865.034,00	<b>868.119.046,00</b>
METROPOLITAN	38.185.880,20	28.274.023,04	30.758.073,25	26.808.784,64	<b>124.026.761,13</b>
PORTO	371.899.849,60	398.320.413,44	440.794.225,20	490.596.713,98	<b>1.701.611.202,22</b>
REAL	168.645.474,38	175.851.748,38	57.130.222,34	234.480.627,48	<b>636.108.072,58</b>
ROYAL	506.613.741,81	571.825.642,76	638.922.123,28	703.356.394,07	<b>2.420.717.901,92</b>
SANCOR	0,00	17.762.302,01	104.235.986,15	281.821.086,04	<b>403.819.374,20</b>
SANTANDER	12.542.203,07	11.998.289,91	11.094.459,34	11.210.837,57	<b>46.845.789,89</b>
SURCO	44.709.029,46	45.220.746,35	78.554.292,78	150.036.100,66	<b>318.520.169,25</b>
<b>TOTALES</b>	<b>1.681.992.445,34</b>	<b>1.921.438.529,76</b>	<b>2.167.829.542,78</b>	<b>2.782.375.077,14</b>	<b>8.553.635.595,02</b>



### 1.3) PRIMAS RETENIDAS NETAS DEVENGADAS (BSE VS PRIVADO)

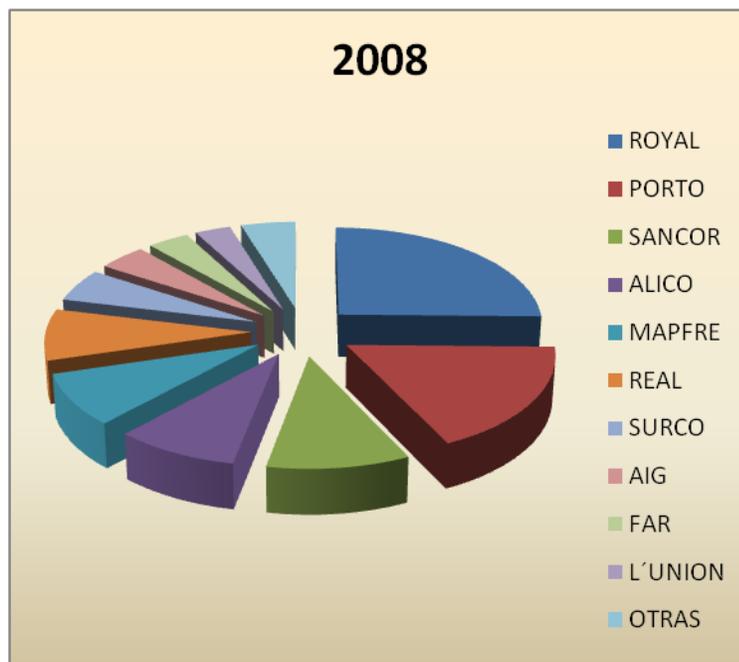
<i>BSE VS PRIVADO</i>	2005	2006	2007	2008	
BSE	4.299.758.049,00	4.663.642.665,00	5.577.759.567,00	6.094.169.245,00	<b>20.635.329.526,00</b>

<b>SUMATORIA PRIVADAS</b>	1.681.992.445,34	1.921.438.529,76	2.167.829.542,78	2.782.375.077,14	<b>8.553.635.595,02</b>
<b>TOTALES</b>	<b>5.981.750.494,34</b>	<b>6.585.081.194,76</b>	<b>7.745.589.109,78</b>	<b>8.876.544.322,14</b>	<b>29.188.965.121,02</b>



#### 1.4) PRIMAS RETENIDAS NETAS DEVENGADAS (PARTICIPACIÓN 2008 SIN BSE)

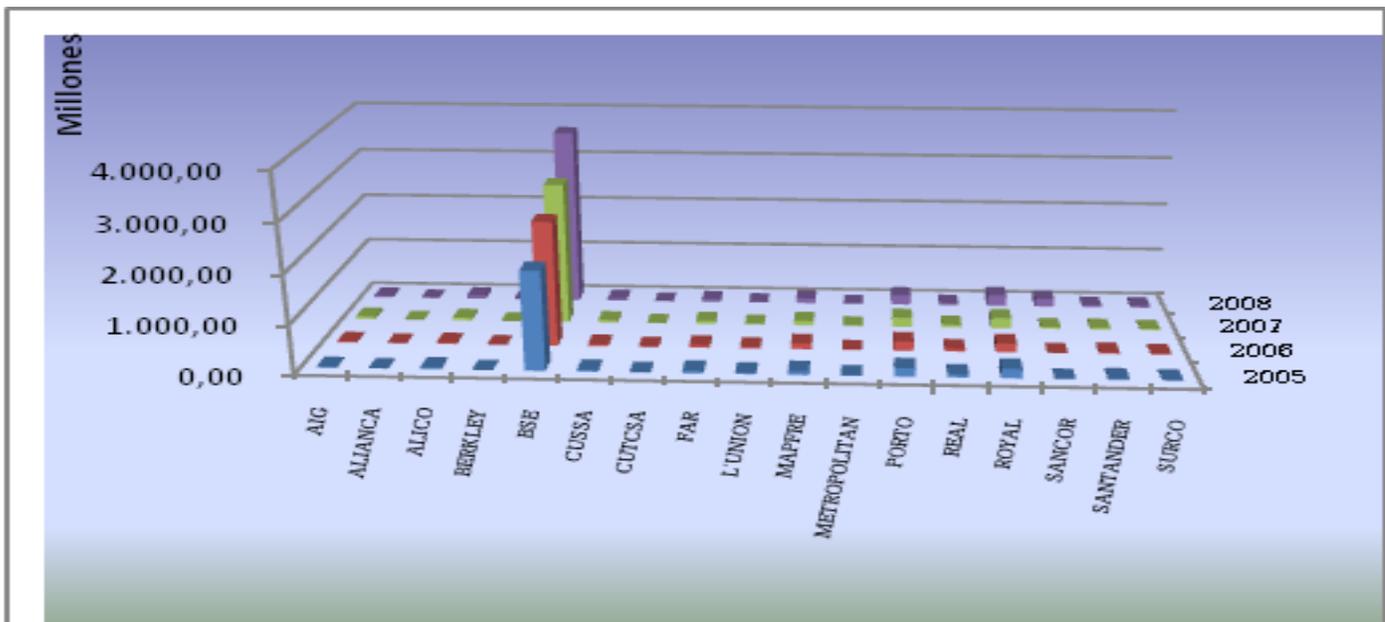
<i>Participación 2008 sin BSE</i>	2008
ROYAL	703.356.394,07
PORTO	490.596.713,98
SANCOR	281.821.086,04
ALICO	244.877.564,80
MAPFRE	237.865.034,00
REAL	234.480.627,48
SURCO	150.036.100,66
AIG	118.889.968,88
FAR	101.383.120,63
L'UNION	86.843.518,68
OTRAS	132.224.947,92
<b>TOTALES</b>	<b>2.782.375.077,14</b>



## 2) SINIESTROS NETOS

### 2.1) SINIESTROS NETOS (TODAS LAS EMPRESAS: INCLUYE BSE)

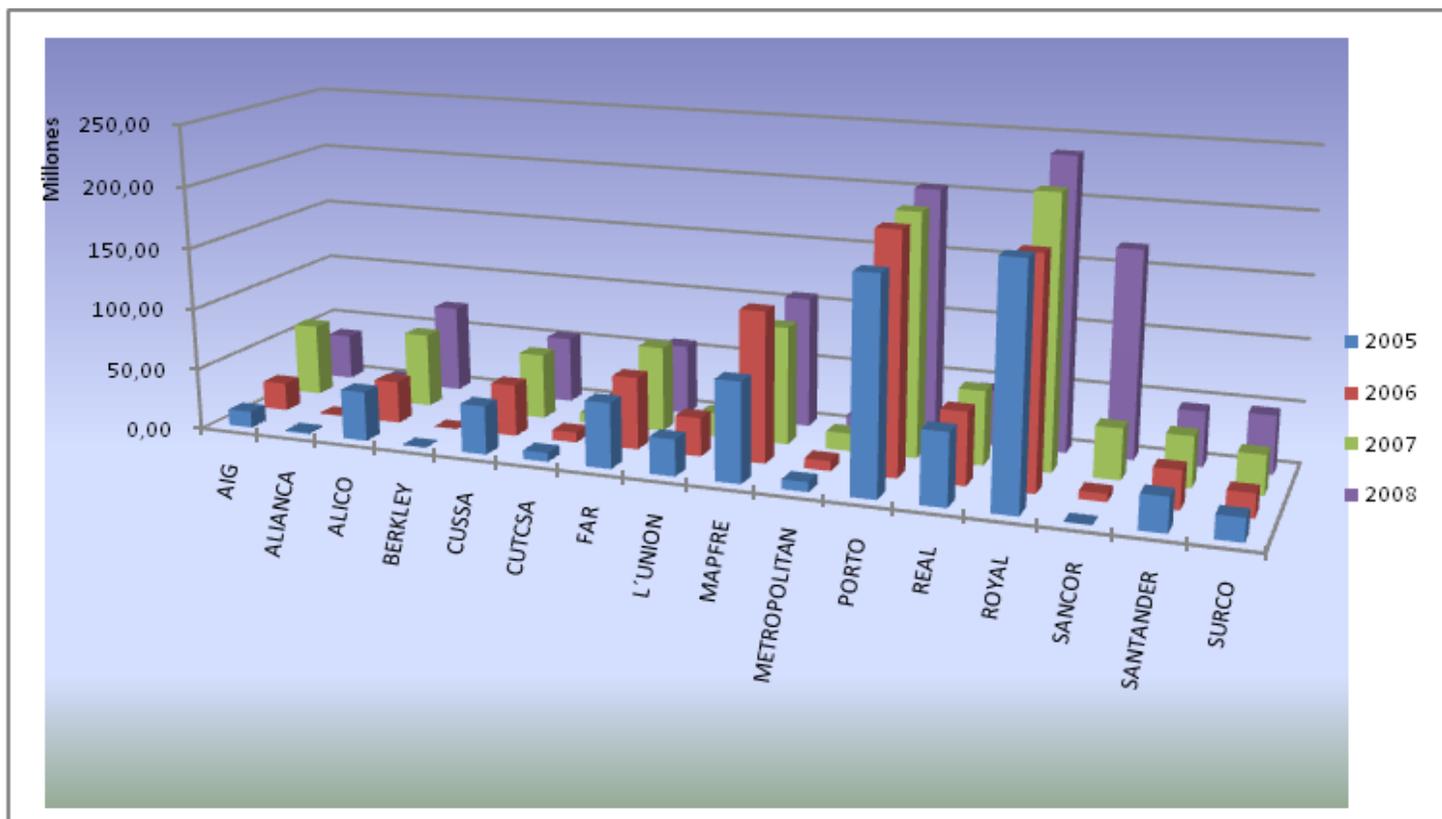
<b>EMPRESAS</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	
<b>AIG</b>	13.260.651,84	23.017.946,96	59.328.171,10	37.647.484,83	<b>133.254.254,73</b>
<b>ALIANCA</b>	1.398.000,88	675.922,63	244.434,56	3.663.747,49	<b>5.982.105,56</b>
<b>ALICO</b>	40.423.462,10	34.526.497,19	61.027.538,54	71.731.300,30	<b>207.708.798,13</b>
<b>BERKLEY</b>	0,00	0,00	0,00	4.568.592,91	<b>4.568.592,91</b>
<b>BSE</b>	2.013.539.943,00	2.546.443.273,00	2.900.405.721,00	3.624.332.148,00	<b>11.084.721.085,00</b>
<b>CUSSA</b>	39.568.428,84	42.197.371,70	53.752.273,77	54.333.472,30	<b>189.851.546,61</b>
<b>CUTCSA</b>	7.193.333,54	8.297.648,14	7.699.830,09	6.812.917,32	<b>30.003.729,09</b>
<b>FAR</b>	53.042.184,13	58.849.766,44	69.676.720,28	57.576.565,75	<b>239.145.236,60</b>
<b>L'UNION</b>	29.659.457,41	31.299.675,62	19.543.894,80	20.069.926,17	<b>100.572.954,00</b>
<b>MAPFRE</b>	80.605.178,00	121.839.815,00	95.980.535,00	106.846.387,00	<b>405.271.915,00</b>
<b>METROPOLITAN</b>	7.769.803,64	7.980.692,28	14.397.714,61	12.244.989,24	<b>42.393.199,77</b>
<b>PORTO</b>	171.888.261,30	193.221.376,93	196.329.288,92	203.929.905,86	<b>765.368.833,01</b>
<b>REAL</b>	58.331.010,27	58.623.746,49	60.036.415,69	45.028.968,86	<b>222.020.141,31</b>
<b>ROYAL</b>	191.261.676,86	183.645.395,35	218.521.229,70	237.120.048,35	<b>830.548.350,26</b>
<b>SANCOR</b>	0,00	6.489.450,30	41.275.272,80	168.098.668,58	<b>215.863.391,68</b>
<b>SANTANDER</b>	27.734.117,21	30.908.671,55	40.889.683,12	44.796.582,50	<b>144.329.054,38</b>
<b>SURCO</b>	18.588.002,32	19.346.794,84	32.166.876,70	47.301.397,43	<b>117.403.071,29</b>
<b>TOTALES</b>	<b>2.754.263.511,34</b>	<b>3.367.364.044,42</b>	<b>3.871.275.600,68</b>	<b>4.746.103.102,89</b>	<b>14.739.006.259,33</b>



## 2.2) SINIESTROS NETOS (SIN BSE)

<b>SIN BSE</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	
<b>AIG</b>	13.260.651,84	23.017.946,96	59.328.171,10	37.647.484,83	<b>133.254.254,73</b>
<b>ALIANCA</b>	1.398.000,88	675.922,63	244.434,56	3.663.747,49	<b>5.982.105,56</b>

ALICO	40.423.462,10	34.526.497,19	61.027.538,54	71.731.300,30	<b>207.708.798,13</b>
BERKLEY	0,00	0,00	0,00	4.568.592,91	<b>4.568.592,91</b>
CUSSA	39.568.428,84	42.197.371,70	53.752.273,77	54.333.472,30	<b>189.851.546,61</b>
CUTCESA	7.193.333,54	8.297.648,14	7.699.830,09	6.812.917,32	<b>30.003.729,09</b>
FAR	53.042.184,13	58.849.766,44	69.676.720,28	57.576.565,75	<b>239.145.236,60</b>
L'UNION	29.659.457,41	31.299.675,62	19.543.894,80	20.069.926,17	<b>100.572.954,00</b>
MAPFRE	80.605.178,00	121.839.815,00	95.980.535,00	106.846.387,00	<b>405.271.915,00</b>
METROPOLITAN	7.769.803,64	7.980.692,28	14.397.714,61	12.244.989,24	<b>42.393.199,77</b>
PORTO	171.888.261,30	193.221.376,93	196.329.288,92	203.929.905,86	<b>765.368.833,01</b>
REAL	58.331.010,27	58.623.746,49	60.036.415,69	45.028.968,86	<b>222.020.141,31</b>
ROYAL	191.261.676,86	183.645.395,35	218.521.229,70	237.120.048,35	<b>830.548.350,26</b>
SANCOR	0,00	6.489.450,30	41.275.272,80	168.098.668,58	<b>215.863.391,68</b>
SANTANDER	27.734.117,21	30.908.671,55	40.889.683,12	44.796.582,50	<b>144.329.054,38</b>
SURCO	18.588.002,32	19.346.794,84	32.166.876,70	47.301.397,43	<b>117.403.071,29</b>
<b>TOTALES</b>	<b>740.723.568,34</b>	<b>820.920.771,42</b>	<b>970.869.879,68</b>	<b>1.121.770.954,89</b>	<b>3.654.285.174,33</b>



### 2.3) SINIESTROS NETOS (BSE VS PRIVADO)

<b>BSE VS PRIVADO</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	
<b>BSE</b>	2.013.539.943,00	2.546.443.273,00	2.900.405.721,00	3.624.332.148,00	<b>11.084.721.085,00</b>
<b>PRIVADAS</b>	740.723.568,34	820.920.771,42	970.869.879,68	1.121.770.954,89	<b>3.654.285.174,33</b>

**TOTALES**

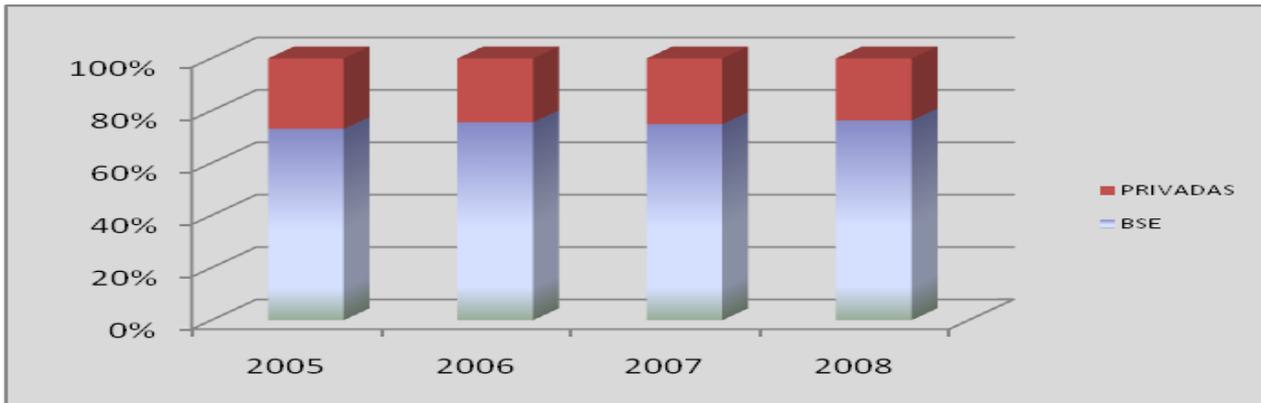
2.754.263.511,34

3.367.364.044,42

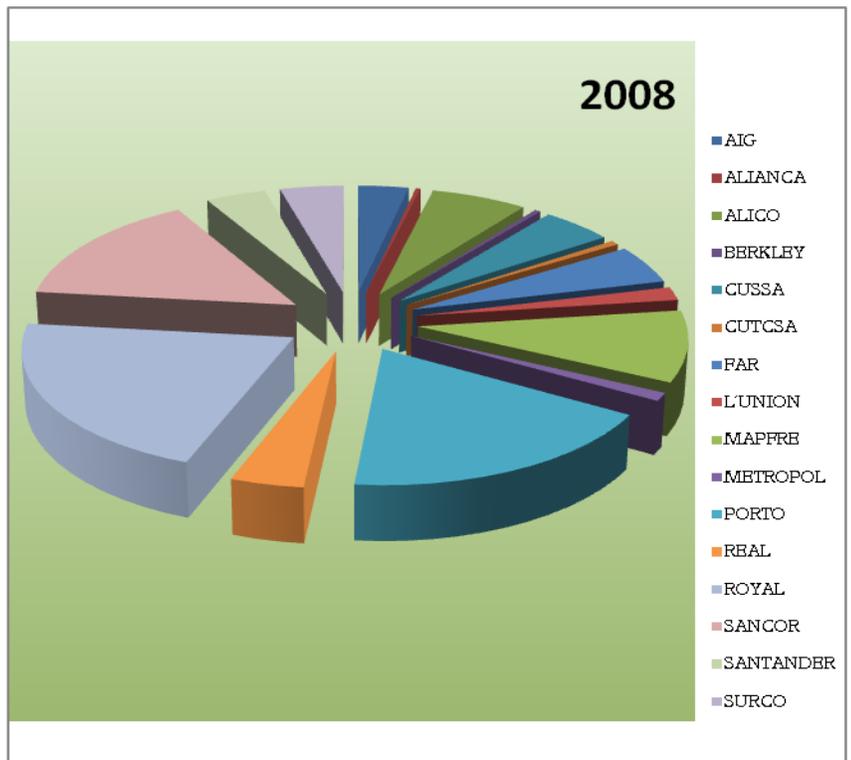
3.871.275.600,68

4.746.103.102,89

14.739.006.259,33

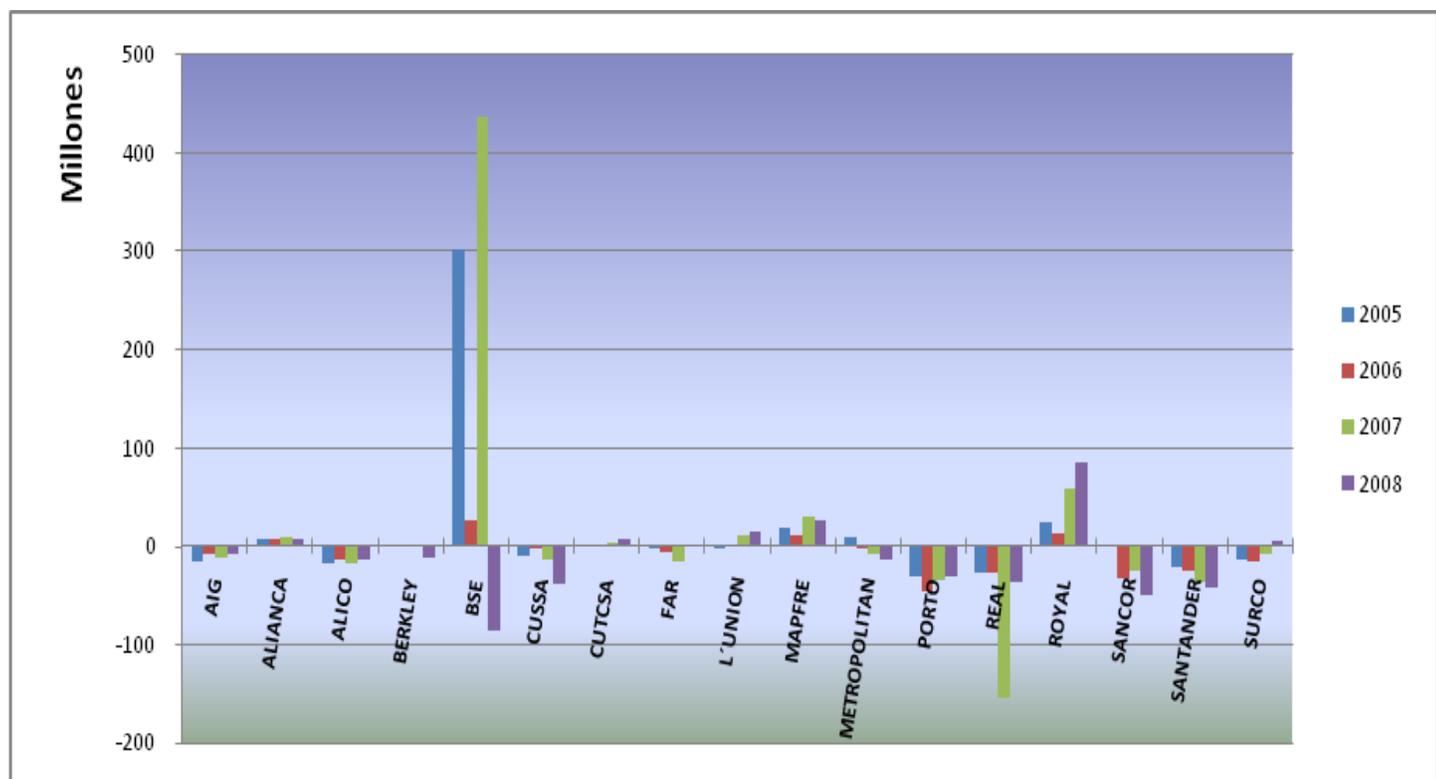
**2.4) SINIESTROS NETOS (PARTICIPACIÓN 2008 SIN BSE)**

<i>Particip. 2008 sin BSE</i>	2008
AIG	37.647.484,83
ALIANCA	3.663.747,49
ALICO	71.731.300,30
BERKLEY	4.568.592,91
CUSSA	54.333.472,30
CUTCSA	6.812.917,32
FAR	57.576.565,75
L'UNION	20.069.926,17
MAPFRE	106.846.387,00
METROPOL	12.244.989,24
PORTO	203.929.905,86
REAL	45.028.968,86
ROYAL	237.120.048,35
SANCOR	168.098.668,58
SANTANDER	44.796.582,50
SURCO	47.301.397,43
<b>TOTALES</b>	<b>4.746.103.102,89</b>

**3) RESULTADO OPERATIVO****3.1) RESULTADO OPERATIVO (TODAS LAS EMPRESAS: INCLUYE BSE)**

<i>EMPRESAS</i>	2005	2006	2007	2008
-----------------	------	------	------	------

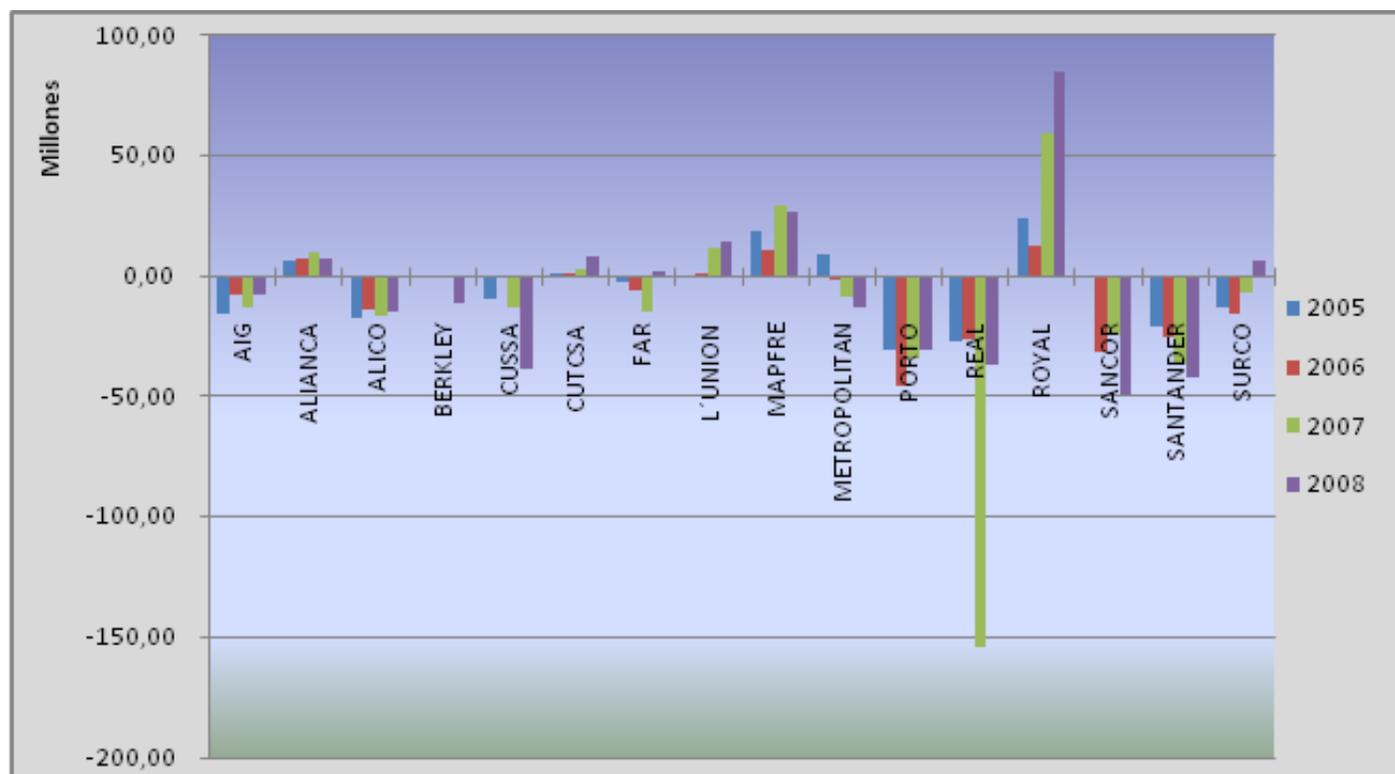
<b>AIG</b>	-15.897.902,53	-7.848.733,43	-12.592.375,13	-7.270.128,44	<b>-43.609.139,53</b>
<b>ALIANCA</b>	6.891.209,94	7.254.390,86	9.612.663,79	7.703.972,55	<b>31.462.237,14</b>
<b>ALICO</b>	-17.635.145,61	-14.016.933,19	-16.882.566,39	-14.488.559,02	<b>-63.023.204,21</b>
<b>BERKLEY</b>	0,00	0,00	0,00	-10.876.679,76	<b>-10.876.679,76</b>
<b>BSE</b>	302.651.708,00	26.229.979,00	438.010.221,00	-85.805.584,00	<b>681.086.324,00</b>
<b>CUSSA</b>	-9.781.037,52	-848.591,59	-12.652.118,00	-38.603.723,76	<b>-61.885.470,87</b>
<b>CUTCSA</b>	812.141,62	876.879,45	3.379.789,81	8.284.850,25	<b>13.353.661,13</b>
<b>FAR</b>	-1.921.959,94	-6.166.150,25	-14.844.737,30	2.125.856,18	<b>-20.806.991,31</b>
<b>L'UNION</b>	43.273,90	1.525.670,46	11.545.785,82	14.754.493,83	<b>27.869.224,01</b>
<b>MAPFRE</b>	18.695.493,00	10.774.116,00	29.454.605,00	26.349.099,00	<b>85.273.313,00</b>
<b>METROPOLITAN</b>	8.778.152,67	-1.842.737,08	-8.110.635,86	-13.135.918,74	<b>-14.311.139,01</b>
<b>PORTO</b>	-30.969.876,58	-45.231.622,71	-33.787.541,97	-31.027.506,35	<b>-141.016.547,61</b>
<b>REAL</b>	-26.903.929,00	-26.387.874,64	-153.911.247,00	-36.357.407,95	<b>-243.560.458,59</b>
<b>ROYAL</b>	23.697.005,83	12.882.636,31	59.052.482,63	84.679.280,02	<b>180.311.404,79</b>
<b>SANCOR</b>	0,00	-31.770.124,89	-24.503.300,19	-48.802.641,69	<b>-105.076.066,77</b>
<b>SANTANDER</b>	-20.880.999,17	-25.331.148,51	-36.560.806,45	-41.740.949,69	<b>-124.513.903,82</b>
<b>SURCO</b>	-12.680.253,53	-15.898.907,59	-6.939.150,98	6.378.672,03	<b>-29.139.640,07</b>
<b>TOTALES</b>	<b>224.897.881,08</b>	<b>-115.799.151,80</b>	<b>230.271.068,78</b>	<b>-177.832.875,54</b>	<b>161.536.922,52</b>



### 3.2) RESULTADO OPERATIVO (SIN BSE)

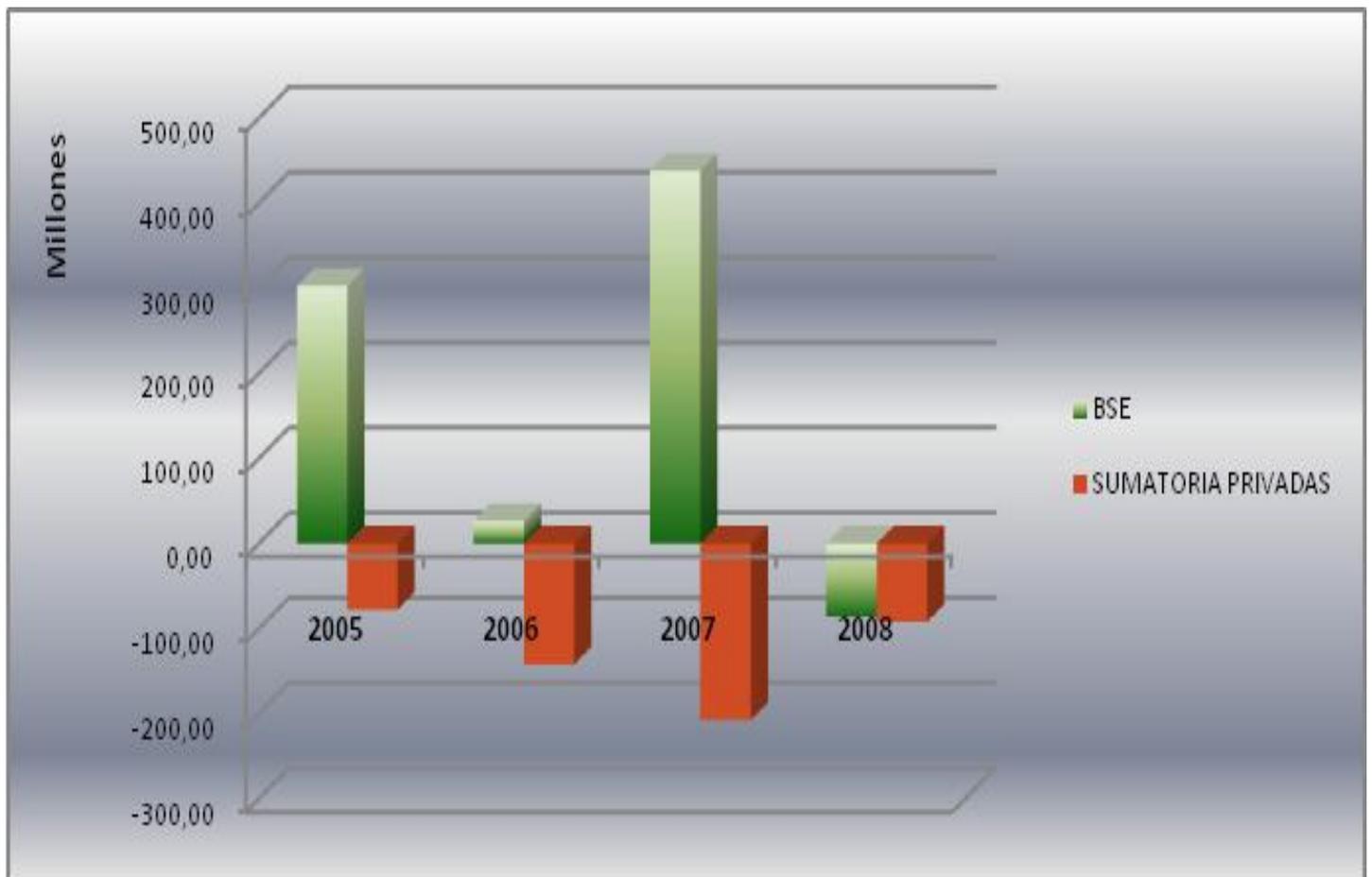
<i>SIN BSE</i>	2005	2006	2007	2008	
<b>AIG</b>	-15.897.902,53	-7.848.733,43	-12.592.375,13	-7.270.128,44	<b>-43.609.139,53</b>

ALIANCA	6.891.209,94	7.254.390,86	9.612.663,79	7.703.972,55	<b>31.462.237,14</b>
ALICO	-17.635.145,61	-14.016.933,19	-16.882.566,39	-14.488.559,02	<b>-63.023.204,21</b>
BERKLEY	0,00	0,00	0,00	-10.876.679,76	<b>-10.876.679,76</b>
CUSSA	-9.781.037,52	-848.591,59	-12.652.118,00	-38.603.723,76	<b>-61.885.470,87</b>
CUTCSA	812.141,62	876.879,45	3.379.789,81	8.284.850,25	<b>13.353.661,13</b>
FAR	-1.921.959,94	-6.166.150,25	-14.844.737,30	2.125.856,18	<b>-20.806.991,31</b>
L'UNION	43.273,90	1.525.670,46	11.545.785,82	14.754.493,83	<b>27.869.224,01</b>
MAPFRE	18.695.493,00	10.774.116,00	29.454.605,00	26.349.099,00	<b>85.273.313,00</b>
METROPOLITAN	8.778.152,67	-1.842.737,08	-8.110.635,86	-13.135.918,74	<b>-14.311.139,01</b>
PORTO	-30.969.876,58	-45.231.622,71	-33.787.541,97	-31.027.506,35	<b>-141.016.547,61</b>
REAL	-26.903.929,00	-26.387.874,64	-153.911.247,00	-36.357.407,95	<b>-243.560.458,59</b>
ROYAL	23.697.005,83	12.882.636,31	59.052.482,63	84.679.280,02	<b>180.311.404,79</b>
SANCOR	0,00	-31.770.124,89	-24.503.300,19	-48.802.641,69	<b>-105.076.066,77</b>
SANTANDER	-20.880.999,17	-25.331.148,51	-36.560.806,45	-41.740.949,69	<b>-124.513.903,82</b>
SURCO	-12.680.253,53	-15.898.907,59	-6.939.150,98	6.378.672,03	<b>-29.139.640,07</b>
<b>TOTALES</b>	<b>-77.753.826,92</b>	<b>-142.029.130,80</b>	<b>-207.739.152,22</b>	<b>-92.027.291,54</b>	<b>-519.549.401,48</b>



### 3.3) RESULTADO OPERATIVO (BSE VS PRIVADO)

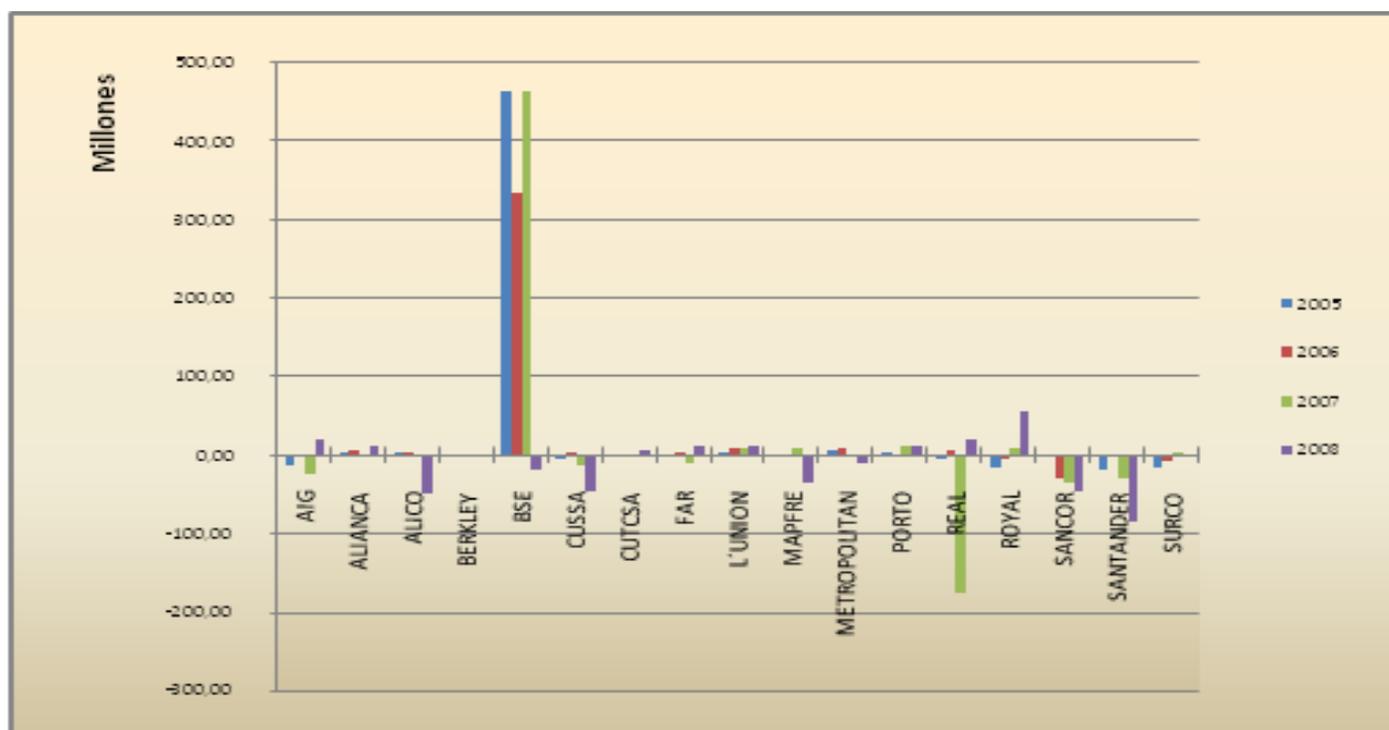
<i>PUBLICO VS PRIVADO</i>	2005	2006	2007	2008	
<b>BSE</b>	302.651.708,00	26.229.979,00	438.010.221,00	-85.805.584,00	<b>681.086.324,00</b>
<b>SUMATORIA PRIVADAS</b>	-77.753.826,92	-142.029.130,80	-207.739.152,22	-92.027.291,54	<b>-519.549.401,48</b>
<b>TOTALES</b>	<b>224.897.881,08</b>	<b>-115.799.151,80</b>	<b>230.271.068,78</b>	<b>-177.832.875,54</b>	<b>161.536.922,52</b>



#### 4) RESULTADO NETO

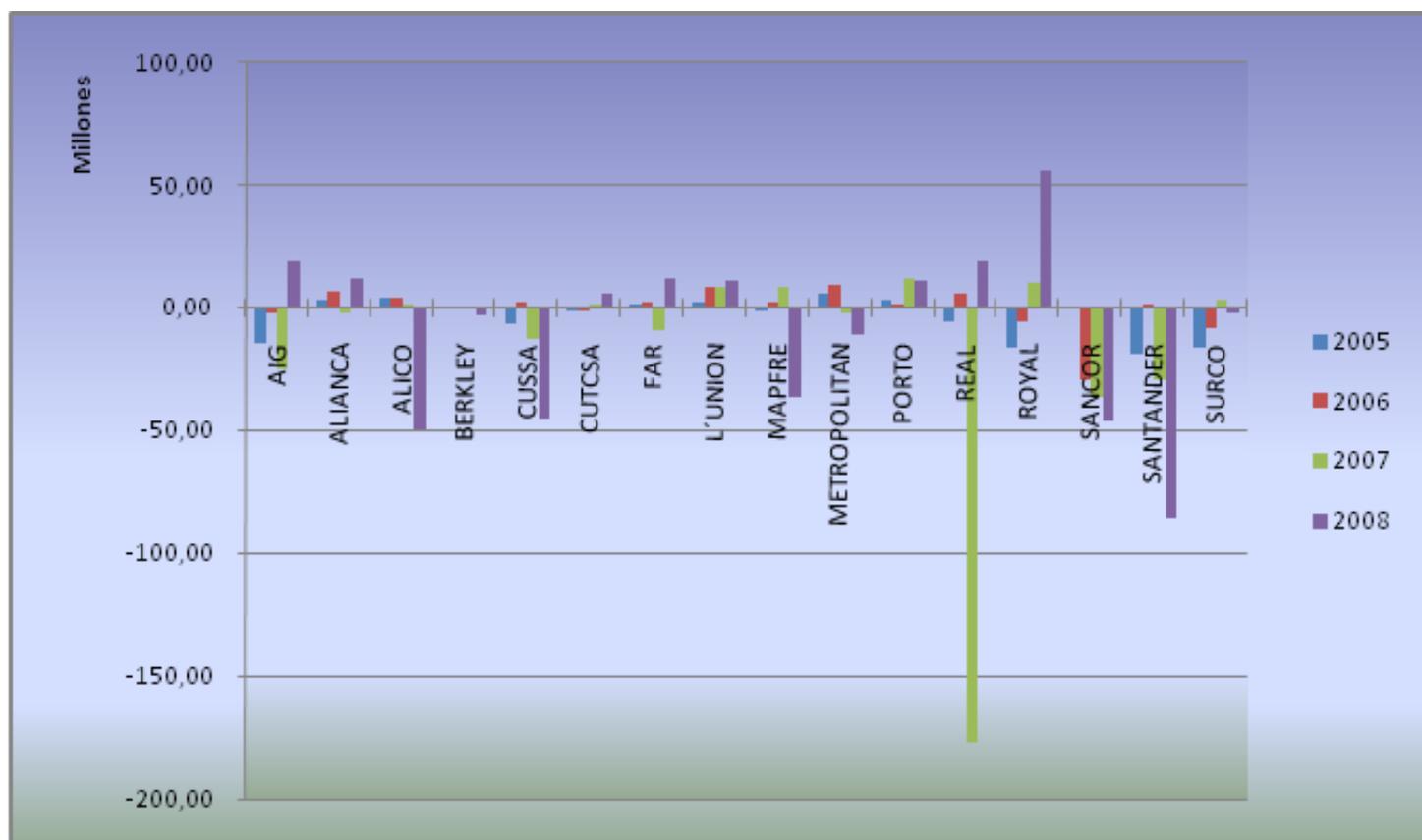
#### 4.1) RESULTADO NETO (TODAS LAS EMPRESAS: INCLUYE BSE)

EMPRESAS	2005	2006	2007	2008	
AIG	-14.397.907,09	-2.229.483,82	-24.520.326,46	18.702.318,19	<b>-22.445.399,18</b>
ALIANCA	2.849.688,70	6.550.624,35	-1.927.213,01	11.745.931,40	<b>19.219.031,44</b>
ALICO	4.526.022,19	3.855.520,89	1.464.122,61	-49.968.365,09	<b>-40.122.699,40</b>
BERKLEY	0,00	0,00	0,00	-3.099.320,64	<b>-3.099.320,64</b>
BSE	465.089.237,00	333.782.104,00	465.110.421,00	-18.317.534,00	<b>1.245.664.228,00</b>
CUSSA	-6.062.556,31	2.416.403,60	-13.020.597,76	-45.296.627,42	<b>-61.963.377,89</b>
CUTCSA	-101.311,39	-1.220.129,91	1.552.678,58	5.850.916,27	<b>6.082.153,55</b>
FAR	1.132.230,18	2.443.162,52	-9.387.797,95	12.346.751,19	<b>6.534.345,94</b>
L'UNION	2.129.217,98	8.627.762,59	8.191.751,95	11.213.687,13	<b>30.162.419,65</b>
MAPFRE	-989.569,00	2.058.409,00	8.641.403,00	-36.047.397,00	<b>-26.337.154,00</b>
METROPOLITAN	5.785.555,31	9.251.533,05	-2.149.734,57	-11.280.704,01	<b>1.606.649,78</b>
PORTO	3.337.664,67	1.543.712,00	11.774.473,15	10.967.947,62	<b>27.623.797,44</b>
REAL	-5.812.200,22	5.896.304,19	-177.024.841,66	18.715.288,12	<b>-158.225.449,57</b>
ROYAL	-15.739.621,42	-5.670.592,22	10.084.990,86	55.938.214,88	<b>44.612.992,10</b>
SANCOR	0,00	-28.947.102,27	-36.461.000,41	-46.387.537,17	<b>-111.795.639,85</b>
SANTANDER	-18.782.391,92	1.465.919,12	-28.965.557,84	-85.971.948,13	<b>-132.253.978,77</b>
SURCO	-16.473.415,00	-7.866.921,11	2.791.345,81	-1.839.378,52	<b>-23.388.368,82</b>
<b>TOTALES</b>	<b>406.490.643,68</b>	<b>331.957.225,98</b>	<b>216.154.117,30</b>	<b>-152.727.757,18</b>	<b>801.874.229,78</b>



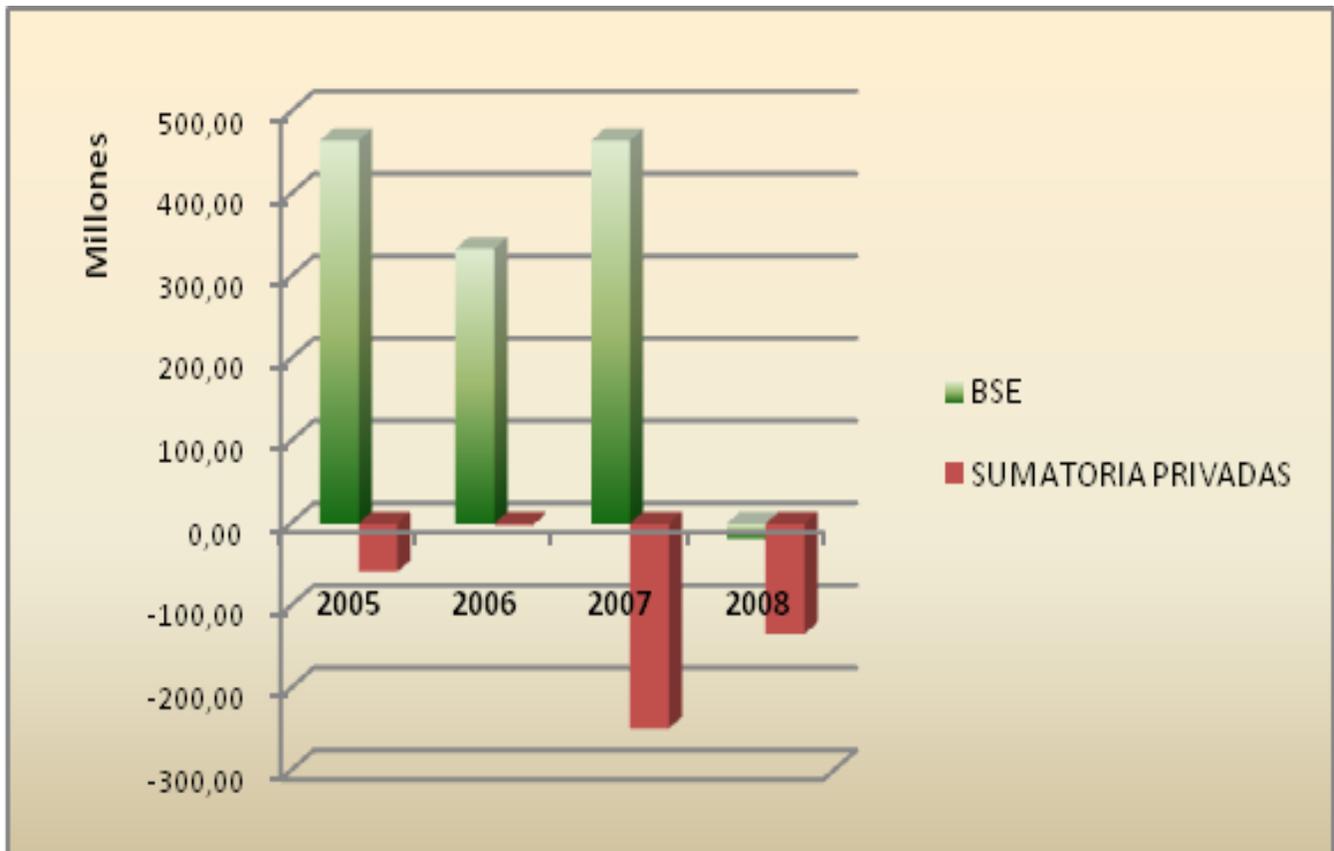
#### 4.2) RESULTADO NETO (SIN BSE)

EMPRESAS	2005	2006	2007	2008	
AIG	-14.397.907,09	-2.229.483,82	-24.520.326,46	18.702.318,19	<b>-22.445.399,18</b>
ALIANCA	2.849.688,70	6.550.624,35	-1.927.213,01	11.745.931,40	<b>19.219.031,44</b>
ALICO	4.526.022,19	3.855.520,89	1.464.122,61	-49.968.365,09	<b>-40.122.699,40</b>
BERKLEY	0,00	0,00	0,00	-3.099.320,64	<b>-3.099.320,64</b>
CUSSA	-6.062.556,31	2.416.403,60	-13.020.597,76	-45.296.627,42	<b>-61.963.377,89</b>
CUTCSA	-101.311,39	-1.220.129,91	1.552.678,58	5.850.916,27	<b>6.082.153,55</b>
FAR	1.132.230,18	2.443.162,52	-9.387.797,95	12.346.751,19	<b>6.534.345,94</b>
L'UNION	2.129.217,98	8.627.762,59	8.191.751,95	11.213.687,13	<b>30.162.419,65</b>
MAPFRE	-989.569,00	2.058.409,00	8.641.403,00	-36.047.397,00	<b>-26.337.154,00</b>
METROPOLITAN	5.785.555,31	9.251.533,05	-2.149.734,57	-11.280.704,01	<b>1.606.649,78</b>
PORTO	3.337.664,67	1.543.712,00	11.774.473,15	10.967.947,62	<b>27.623.797,44</b>
REAL	-5.812.200,22	5.896.304,19	-177.024.841,66	18.715.288,12	<b>-158.225.449,57</b>
ROYAL	-15.739.621,42	-5.670.592,22	10.084.990,86	55.938.214,88	<b>44.612.992,10</b>
SANCOR	0,00	-28.947.102,27	-36.461.000,41	-46.387.537,17	<b>-111.795.639,85</b>
SANTANDER	-18.782.391,92	1.465.919,12	-28.965.557,84	-85.971.948,13	<b>-132.253.978,77</b>
SURCO	-16.473.415,00	-7.866.921,11	2.791.345,81	-1.839.378,52	<b>-23.388.368,82</b>
<b>TOTALES</b>	<b>-58.598.593,32</b>	<b>-1.824.878,02</b>	<b>-248.956.303,70</b>	<b>-134.410.223,18</b>	<b>-443.789.998,22</b>



#### 4.3) RESULTADO NETO (BSE VS PRIVADO)

<b>BSE VS PRIVADO</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	
<b>BSE</b>	465.089.237,00	333.782.104,00	465.110.421,00	-18.317.534,00	<b>1.245.664.228,00</b>
<b>SUMATORIA PRIVADAS</b>	-58.598.593,32	-1.824.878,02	-248.956.303,70	-134.410.223,18	<b>-443.789.998,22</b>
<b>TOTALES</b>	<b>406.490.643,68</b>	<b>331.957.225,98</b>	<b>216.154.117,30</b>	<b>-152.727.757,18</b>	<b>801.874.229,78</b>



## 2.6 Conclusiones

Consideramos que la emisión de esta norma contable que trata específicamente a los contratos de seguros fue singularmente oportuna debido a las enormes carencias de criterios contables para el tratamiento de estos contratos y la gran variedad de prácticas utilizadas a nivel mundial.

Asimismo, si bien el efecto de la aplicación de esta norma es muy tenue como consecuencia del objetivo de proporcionar un conjunto de mejoras limitadas en la contabilización de estos contratos, ésta se encuentra enmarcada en un ambicioso proyecto que pretende regular en forma exhaustiva e integral la contabilización de los contratos de seguro, en fases posteriores. Por esta razón, nos encontramos actualmente en el inicio de un proceso en el que serán emitidas normas de mayor profundidad en el futuro inmediato.

Por lo tanto, como esta norma no pretende establecer más que un conjunto de mejoras limitadas y ciertos requerimientos de revelación de información, no trata el tema fundamental sobre el que existe la mayor incertidumbre en los contratos de seguro, que es justamente la valuación de los pasivos (más que por algunas apreciaciones y prohibiciones específicas). Sin embargo, si la prueba de adecuación de los pasivos que posee la aseguradora no satisface los criterios mínimos requeridos, se debe calcular el importe que se derivaría de aplicar la NIC 37 (mejor estimación), que implicaría el cálculo de algo similar al valor razonable. Por otro lado, si bien la norma aboga por la aplicación del descuento para la medición de los pasivos por seguros (aunque no lo exige preceptivamente), establece una presunción refutable de que los estados contables se vuelven menos fiables y relevantes mediante el descuento de los pasivos con tasas que reflejen las rentabilidades de los activos. Sin embargo, la norma no establece cual sería la tasa correcta para dicho descuento.

Asimismo, se establece en la NIIF una exención temporal a la necesidad de atender a los párrafos 10 a 12 de la NIC 8. Si bien se comprende la necesidad de esta exención, también es cierto que por la importancia de la misma, el IASB no se debería demorar mucho más en la emisión de la NIIF definitiva, dado que han pasado ya varios años desde la emisión de la NIIF 4.

Con respecto al desajuste contable que surge de la medición sobre bases diferentes de activos y pasivos, y si bien se discuten diversas formas de poder paliarlo, la NIIF no brinda solución en relación a este tema. Por otro lado, consideramos que la preocupación de las aseguradoras uruguayas con respecto al tema de la solvencia y a la volatilidad que se podría generar, y que imaginamos sea la preocupación de muchas aseguradoras a nivel mundial, deberían ser tomadas en cuenta al momento de emitir normas definitivas.

Con respecto a las aseguradoras uruguayas, las mismas recién han comenzado a interesarse por el estudio de la norma, dado que no estaban obligadas a su aplicación sino hasta los ejercicios comenzados a partir del 1° de enero del corriente año, por el decreto 266/07. Sin embargo, para los balances que se exigen en Uruguay para el Banco Central, la normativa a aplicar es la de la SSR, quien además autoriza a las empresas a dilatar la aplicación de la NIIF por el momento. Sin embargo, sería importante que las empresas junto con la SSR

procedieran a analizar las implicancias de la NIIF 4, para comenzar a aplicarla, y sobre todo sabiendo que se aproximan nuevas normas que impondrán requisitos más exigentes. Consideramos además que, en todo lo que no contradiga a la normativa de la SSR, las empresas aseguradoras deberían aplicar la NIIF 4, sobre todo en lo que refiere a la revelación de información.

## **CAPITULO 3**

### **3. NORMA INTERNACIONAL DE INFORMACIÓN FINANCIERA N° 6: EXPLORACION Y EVALUACION DE RECURSOS MINERALES**

#### **3.1 Introducción a los recursos minerales**

La Geología Económica se encarga del estudio de las rocas con el fin de encontrar depósitos minerales que puedan ser explotados con un beneficio práctico o económico. La explotación de estos recursos se llama minería.

Los recursos minerales tienen una gran importancia en la vida diaria del hombre actual, ya que estos proveen muchos elementos básicos, como tener calefacción, electricidad, combustibles, producir abonos fertilizantes y medicinas, obtener materiales para construcción, etc.

Los estudios de Geología Económica o de prospección, se hacen mediante la evaluación geológica de la zona de interés, y se complementan con estudios asociados, a efectos de conocer el potencial mineralógico y hacer una delimitación y cuantificación de la fuente de mineral. Para que un depósito pueda ser considerado rentable o se justifique su explotación, debe existir en el mismo una disponibilidad suficiente de mineral, dado que se requiere una inversión considerable para desarrollar el proceso de extracción. En última instancia, la rentabilidad del depósito mineral, estará fuertemente ligada a parámetros como la relación entre la cantidad de roca que se requiere para producir una unidad de mineral, el precio del mineral o elemento extraído en el mercado, y los costos de producción.

Además de yacimientos o depósitos de minerales metálicos (oro, cobre, aluminio, etc.), los depósitos de minerales no metálicos son de gran importancia en el desarrollo de los países. Entre ellos podemos citar los elementos empleados en la industria de la construcción y las fuentes de energía, tales como el petróleo, gas, calizas, gravas, etc.

Los depósitos minerales no son infinitos y por lo tanto su explotación se debe hacer en forma racional dentro de un esquema de sostenibilidad para que no se agoten antes de tiempo y evitar que futuras generaciones queden sin disponibilidad de los mismos. Este aspecto es particularmente importante para los depósitos de agua potable, ya que es un recurso vital y cada vez más escaso por la sobreexplotación, contaminación, etc.

Existen diversos tipos de recursos minerales que requieren de distinta metodología de investigación para su desarrollo. Asimismo, los productos obtenidos poseen diferente valor para los usuarios. Por esto, expondremos a los recursos minerales en los 5 grupos que se detallan a continuación:

*Minerales metálicos:* Estos minerales son transados en el mercado internacional como commodities. Dentro de los más importantes encontramos al oro, plata, platino, hierro, níquel, cobre, aluminio, cromo, selenio, vanadio, plomo, etc.

Minerales industriales o no metálicos: En esta categoría encontramos principalmente materiales que se utilizan a diario en la sociedad moderna como: piedra, carbonatos (caliza y dolomita), sales, sulfuros, magnesita, yeso, talco, fluorita, asbestos, gravas y arenas, mármol, granitos, arcillas (kaolin, bentonita, monmorillonita), etc. Estos materiales son normalmente de bajo valor y gran volumen, por lo cual su explotación se realiza siempre cerca o en la fuente de producción. Solo en casos especiales adquieren gran desarrollo, ya que dependen de las necesidades de la región geográfica y económicamente no soportan gran transporte.

Piedras preciosas y semipreciosas: En los depósitos de piedras preciosas encontramos diamante, esmeralda, rubí, zafiro, etc. En las semipreciosas encontramos el lapislázuli, ágata, granate, jaspe, jade, circón, ópalo, turmalina, etc. La importancia y el valor de la joya depende de la calidad de la piedra, su pureza y origen. Yacimientos de este tipo son normalmente de mediano tamaño con gran valor agregado, sin embargo su producto depende fuertemente de las condiciones económicas globales y por lo tanto su precio es variable.

Recursos hídricos: En los últimos años se ha empezado a dar más importancia al agua como recurso no renovable necesario e imprescindible para la supervivencia humana. La ciencia que estudia los recursos hídricos es la hidrogeología, sin embargo la geología económica tiene gran importancia en el estudio de las aguas antiguas que se encuentran en los acuíferos de un área.

Recursos energéticos: Estos recursos comprenden a los combustibles fósiles, como el carbón, petróleo y gas. El carbón tenía una importante utilización en el siglo pasado para alimentar las máquinas industriales a vapor y los ferrocarriles. Asimismo, el petróleo y el gas son en la actualidad, de utilización masiva en la industria, el transporte, consumo de los hogares, etc. a través de sus productos y subproductos derivados. El modelo de desarrollo energético actual está abocado al agotamiento de los recursos fósiles sin posible reposición, pues serían necesarios períodos de millones de años para la formación de nuevas reservas. Por otro lado también encontramos dentro de estos recursos energéticos, minerales utilizados como fuente de energía nuclear (mediante reacciones llamadas fusión y fisión nuclear), la cual se ha ido desarrollando desde hace ya algunas décadas. En la actualidad, esta forma de energía aún presenta importantes riesgos de contaminación en su manejo y carencias en el tratamiento de sus residuos asociados, y es rechazada fuertemente por grupos ambientalistas. Como ejemplo de minerales utilizados para generar energía nuclear tenemos al plutonio y al uranio entre otros.

### **3.2 Realidad internacional**

En el vertiginoso desarrollo de la globalización que caracteriza a este siglo, se registra un proceso de integración económica, donde se intercambian en el ámbito internacional bienes y servicios de consumo (alimentos, vestimenta, servicios turísticos, etc.), bienes de capital (montaje de instalaciones, maquinarias, medios de transporte, etc.), servicios financieros (negociación de obligaciones y acciones de empresas, bonos gubernamentales, forwards,

futuros, opciones, swaps, préstamos bancarios, etc) tecnología (software, maquinaria, etc.), recursos humanos (fuga de cerebros desde países subdesarrollados hacia los desarrollados principalmente), insumos energéticos, etc.

De esta forma, y en referencia a nuestro ámbito de estudio en este trabajo, debemos remarcar la importancia de los insumos energéticos, ya que las necesidades energéticas en el mundo van en aumento y se estima sigan con esa tendencia en el futuro, producto del gran proceso de industrialización actual. Si bien será necesario el desarrollo de fuentes de energía alternativas no renovables como la eólica o la hidráulica en un nivel mucho más evolucionado que el actual, no podemos desconocer que en el presente, tal como se menciona anteriormente, el modelo de desarrollo energético tiene como principales componentes al petróleo y al gas.

El sector energético, y en particular las empresas representativas de las fuentes energéticas más relevantes en la actualidad (petróleo y gas), es un sector empresarial que juega un rol fundamental dentro de la economía mundial, imprescindible en la sociedad actual. La apertura de los mercados internacionales, los desarrollos tecnológicos, la búsqueda de nuevos yacimientos, y las importantes necesidades de financiamiento para desarrollar esta actividad por parte de las empresas, las han condicionado a tener una considerable presencia y relevancia en mercados internacionales. Es así, que muchas de ellas cotizan en bolsas internacionales.

Por todo lo expresado anteriormente es que se hace necesario contar con un cuerpo ordenado de información financiera para la toma de decisiones económicas de todos los agentes relacionados a la empresa y permitiendo diagnósticos profesionales más categóricos. La aplicación de la NIIF 6 *Exploración y evaluación de recursos minerales* se enmarca dentro del proyecto de convergencia de normas contables a nivel internacional con el objetivo lograr la producción de información contable de alta calidad elaborada en base a políticas y criterios contables adecuados y uniformes que logren reflejar correctamente la realidad económica y financiera de la empresa. Asimismo, se busca de esta forma que los usuarios de diferentes partes del mundo puedan comprender fehacientemente la información revelada en los estados financieros de las empresas dedicadas a la exploración y evaluación de yacimientos de petróleo y gas en este caso, y recursos minerales en general.

### **3.3 Realidad nacional.**

En nuestro país no se tiene un gran desarrollo de la actividad extractiva de recursos minerales. Sin embargo podemos citar algunos casos, que constituyen emprendimientos importantes al respecto:

1) *Yacimientos de oro en Minas de Corrales.* Existe una única compañía establecida en nuestro país desde 2003 dedicada a la explotación de oro, llamada Minera San Gregorio, que es parte del grupo de empresas Uruguay Mineral Exploration (UME).

La actividad se desarrolla en la Mina “El Arenal”, que es una mina a cielo abierto, siendo un pozo de 126 metros de profundidad y una boca de 300 metros de ancho, en donde trabajan gran cantidad de empleados. De la Mina se extrae 1 tonelada de mineral, cada 6 de “estéril”, o sea roca no útil, y luego de procesado, de esa tonelada de mineral se obtienen 3 gramos de oro. Anualmente, pasan 1,2 millones de toneladas de mineral por la planta, y se extraen aproximadamente 100.000 onzas de oro (1 onza = 28,35 gramos). En 2006 esta producción implicó exportaciones por US\$ 56 millones, y la empresa invierte anualmente US\$ 7 millones en la búsqueda de nuevos yacimientos. Asimismo, se tienen proyectos de exploración de níquel y diamantes.

El Estado recibe de la empresa que tiene la concesión un canon de producción del 2% en los primeros 5 años de explotación y 3% posteriormente (el porcentaje se calcula sobre el producto final menos los costos de procesamiento). En 2006 el Estado recibió US\$ 600.000 por este concepto. Atendiendo a esta industria en crecimiento, el Estado estudia reformas en el Código de Minería, el cual regula a esta actividad. En este sentido se analiza la posibilidad de adoptar medidas que impliquen una reducción de costos para las empresas dedicadas a este ramo, entre otras reformas propuestas.

Por último no podemos dejar de comentar las consecuencias nocivas que estas explotaciones tienen en el medio ambiente debido al gran volumen de agua utilizada en los procesos, y al alto nivel de contaminación que pueden llegar a ocasionar por el cianuro y los explosivos que se emplean.

2) *Yacimientos de piedras semipreciosas.* Existe un “Conglomerado de Piedras Preciosas” en Artigas, cuya principal actividad es la extracción y exportación de ágatas y amatistas. La facturación del sector en el año 2007 superó los 6 millones de dólares, evidenciándose un aumento importante de la exportación de ágata frente a la exportación de amatista. Actualmente los puestos de trabajo directos vinculados al conglomerado se estiman en el orden de los 200, los cuales están vinculados principalmente al trabajo que se realiza en las propias canteras y en talleres para la preparación de piedras. El principal comprador mundial de ágata es China y el destino final de las piedras es para la ornamentación y piezas de colección.

3) *Yacimientos de granitos.* Se extraen en la región sur-oeste del país granitos negros de mayor calidad y demanda que se concentran en los departamentos de San José y Colonia. El granito se utiliza fundamentalmente en la industria de la construcción y como elemento de ornamentación.

4) *Yacimientos de piedras calizas.* Existen en nuestro país empresas privadas como Cementos Artigas S.A. y la empresa estatal ANCAP, bajo la forma de Ente Autónomo, que tienen una línea de producción dedicada al cemento Pórtland. Estas empresas utilizan a la piedra caliza como materia prima para la producción del cemento Pórtland. Existen reservas comprobadas de este recurso en Lavalleja, Paysandú, Cerro Largo y Treinta y Tres.

5) *Posible descubrimiento de reservas de hidrocarburos en la plataforma continental uruguaya.* En 1976 la Universidad de Columbia (EEUU) esbozó la existencia de una

cuenca sedimentaria en la plataforma continental uruguaya. En dicho año se realizaron 2 perforaciones profundas en acuerdo con la compañía Chevron, y se consideró a la cuenca como de “alta factibilidad”. Posteriormente, el estudio “Cuencas sedimentarias del Uruguay” realizado por la Facultad de Ciencias y ANCAP reafirmó una alta probabilidad de existencia de una cuenca gasífera y petrolífera. Se ha realizado una licitación por 9 bloques en esta zona y ANCAP recibió una oferta de un consorcio integrado por 3 petroleras (Petrobras (Brasilera), YPF (Argentina) y GALP (Portuguesa)) para la exploración de hidrocarburos en dos de los bloques de la Plataforma Marítima de Punta del Este. La petrolera PDVSA que había calificado en la anterior etapa y había comprado la información sísmica, no presentó ninguna oferta. Ahora ANCAP posee un plazo de 180 días para analizar la oferta y decidir si adjudica el proyecto, además de que se deberá decidir si participa en el proceso de producción o no. En caso de ser adjudicado el proyecto, Petrobras iniciará un nuevo estudio sísmico que tendrá una duración aproximada de 2 años y en caso de que se decida seguir adelante, en 4 años se sabrá si efectivamente hay petróleo. Los pozos podrán tener una profundidad variable de entre 100 y 1500 metros, y un costo de entre 10 y 80 millones de dólares por perforación. En caso de desarrollarse el proyecto para la explotación de la cuenca, se llegarían a realizar entre 15 y 20 perforaciones para instalar la plataforma.

### **3.4 Antecedentes normativos en el marco de los US GAAP (United States Generally Accepted Principles) y la FASB (Financial Accounting Standards Boards) como principal organismo emisor de normas.**

En el marco del proyecto de convergencia internacional de normas contables que está siendo llevado adelante por la IASB (International Accounting Standard Boards), organismo emisor de las IFRS (International Financial Reporting Standards) o NIIF`s, y la FASB (Financial Accounting Standard Boards), organismo emisor de las SFAS (Statements of Financial Accounting Standards), siendo éstas las principales normas reconocidas como US GAAP, se expondrá sin hacer un análisis exhaustivo, las principales normas referidas a esta temática y sus características generales.

En primer término se debe mencionar que la normativa en el ámbito de los US GAAP, establece normas contables y de presentación de informes financieros aplicables a diversas etapas del proceso extractivo, que incluyen la adquisición de propiedades, la exploración, el desarrollo, y la producción. Por otro lado, el alcance de la normativa, se limita al petróleo crudo, gas natural y líquidos de gas natural.

A continuación, se detallan las normas más relevantes que abordan la realidad petrolífera y gasífera en forma cronológica:

SFAS 19 (Financial Accounting and Reporting by Oil and Gas Producing Companies). Esta norma fue promulgada en diciembre de 1977, encontrándose vigente al día de hoy.

Esta es la principal norma dentro del ámbito de los US GAAP, y delinea el cuerpo normativo general de la industria petrolífera y gasífera. Define cuales son las actividades

alcanzadas, básicamente la adquisición de propiedades, la exploración, el desarrollo y la producción de estos recursos, y excluye a las actividades de transporte, refinamiento y venta de petróleo y gas. Además, esta norma no cubre la producción de otros recursos naturales no renovables, la producción de vapor geotérmico, y la extracción específica de hidrocarburos como subproducto de vapor térmico, o de arcillas petrolíferas, de arenas alquitranadas y del carbón.

Asimismo define como método de valuación de las reservas, al método de los esfuerzos exitosos, el cual requiere el análisis de la existencia de una relación causa-efecto entre los costos incurridos y el descubrimiento de reservas específicas, para luego determinar cuáles son los costos capitalizables y cuáles los que se cargan a resultados directamente. En términos generales, serán capitalizables aquellos costos para los que se discierna un beneficio económico futuro para la empresa, y no lo serán aquellos que no cumplan dicha condición. Por ejemplo, los desembolsos incurridos para la excavación de un pozo que en definitiva no posea petróleo (pozo seco) deben cargarse a pérdidas en el estado de resultados del período.

Antes de que se pueda determinar el tratamiento contable de un costo, es necesario clasificarlo dentro de una de las actividades o etapas definidas (adquisición de propiedades, exploración, desarrollo o producción) para luego determinar si imputarlos a gasto directamente, o de lo contrario capitalizarlos y posteriormente cargarlos al costo de producción a través de su amortización. De esta forma, los costos de producción se conformaran por costos de operación y mantenimiento directamente atribuibles a esta actividad, así como por la cuota parte de amortización de activos desarrollados en las diversas etapas previas, esto es, adquisición de propiedades, exploración y desarrollo.

También se debe mencionar que los costos que no representen adquisiciones de activos, tales como costos geológicos y geofísicos y costos de perforación exploratoria que correspondan a reservas no probadas, se cargan directamente a gastos al incurrirse.

Por último, otro lineamiento importante que establece la norma, es el método de amortización a utilizar, que se basa en las unidades producidas. En caso de reservas que consisten preponderantemente de uno de los dos hidrocarburos (gas o petróleo), la amortización se basa en la unidad de producción del mineral predominante, mientras que en los otros casos(que no predomine uno de los dos), se realiza una uniformización utilizando una unidad de medida común basada en la cantidad relativa de energía contenida para ambas sustancias.

SFAS 25 (Suspension of Certain Accounting Requirements for Oil and Gas Producing Companies). Realiza enmiendas a la SFAS 19. Fue promulgada en febrero de 1979 y se encuentra vigente actualmente.

Esta norma realiza modificaciones a algunas disposiciones de la SFAS 19. Particularmente, suspende la fecha de aplicación del requerimiento de utilizar el método de los “esfuerzos

exitosos” para la valuación de las reservas, permitiendo a las entidades productoras de petróleo y gas continuar utilizando sus presentes métodos de valuación.

En este sentido existen otros métodos de valuación de reservas, además del de los esfuerzos exitosos ya descrito, que detallamos a continuación:

- método del valor de descubrimiento, en sus cuatro criterios de determinación: costo corriente (monto de efectivo que debería pagarse corrientemente para comprar el mismo activo), precio de venta en una liquidación organizada (monto neto de efectivo que se habría recibido en una liquidación organizada del activo), precio de venta esperado en el curso normal de las operaciones (monto de efectivo no descontado que el activo debe rendir en el curso normal de las operaciones menos cualquier costo directo incurrido en su liquidación), y valor presente del movimiento de efectivo esperado (valor presente de las entradas de efectivo que se espera generar de las reservas menos el valor presente de las salidas de efectivo esperadas necesarias para obtener las entradas).
- método del valor corriente: las reservas son revaluadas a la fecha de cada estado financiero usando la información más actualizada disponible.
- método del costo total: considera todos los costos de actividades de adquisición y exploración, exitosas o no, como costos del descubrimiento de reservas.

SFAS 39 (Financial Reporting and Changing Prices: Special ized Assets-Mining and Oil and Gas). Esta norma abordaba la temática de la contabilidad e inflación en el marco de empresas dedicadas a la actividad petrolífera y gasífera, determinando un tratamiento particular para este sector, complementando las normas generales sobre contabilidad e inflación. Fue promulgada en octubre de 1980 y luego, conjuntamente con otras normas, fue reemplazada por la SFAS 89.

SFAS 69 (Disclosures about Oil and Gas Producing Activities). Fue promulgada en noviembre de 1982 y luego, conjuntamente con otras normas, fue modificada por el SFAS 89.

Esta norma requiere exposiciones muy completas en los estados financieros de las compañías de petróleo y gas. Modifica requisitos de exposición definidos en el SFAS 19 y 25, y adopta algunos requisitos de exposición exigidos por la Comisión de Valores y Bolsa.

Además, requiere que las empresas cuyas acciones se comercialicen públicamente, revelen como información suplementaria a los estados financieros, las cantidades netas de reservas probadas y de reservas probadas y desarrolladas de petróleo crudo y gas natural, entre otros aspectos menos relevantes.

SFAS 89 (Financial Reporting and Changing Prices). Fue promulgada en diciembre de 1986 y se encuentra vigente en la actualidad.

Esta norma modifica el requerimiento de que las empresas productoras de petróleo y gas revelaran información suplementaria sobre costos corrientes estipulado en el SFAS 69.

En definitiva se debe destacar que, existe en el marco de los US GAAP un mayor desarrollo de normas contables específicas acerca de la exploración y evaluación de ciertos recursos minerales (petróleo y gas), mientras que no se desarrolla normativa relativa al tratamiento de otros recursos minerales. En contraposición, la NIIF 6 *Exploración y evaluación de recursos minerales* del IASB, si bien es una norma bastante escueta y menos detallada que las SFAS relativas al tema, pretende abarcar una más variada gama de recursos minerales, entre los que se incluyen el petróleo y el gas.

Dentro del ámbito de los US GAAP hay una amplísima gama de conceptos definidos, criterios de valuación y amortización de activos, relaciones cualitativas a efectos de realizar clasificaciones de gastos capitalizables o no, revelaciones adicionales a los estados financieros, consideraciones sobre el impuesto a la renta y sobre revelaciones acerca de resultados de operaciones, etc., que nos demuestra claramente un grado de evolución muy avanzado de las mismas en comparación a la normativa en el ámbito del IASB, el cual recién comienza a transitar el camino de elaborar normativa financiera específica con la NIIF 6 *Exploración y evaluación de recursos minerales*, para una rama de actividad cada vez más trascendente a nivel mundial.

Esta situación es el resultado muchos años de ventaja en el abordaje de esta temática en los US GAAP. Mientras la emisión de SFAS relativos a este sector de actividad se remonta al año 1977, mediante la emisión de la SFAS 19, recién encontramos con vigencia de ejercicios anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2006, la obligatoriedad de aplicación de la NIIF 6. Con anterioridad a la misma, dichas empresas debían remitirse tan solo a la normativa contable general.

### **3.5 Antecedentes normativos en el marco de la IASB.**

En el marco del IASB no se encuentran normas anteriores a la NIIF 6, que impliquen un tratamiento contable diferencial a empresas que desarrollen este tipo de actividades, por lo que este conjunto de empresas debían aplicar exclusivamente las normas generales, a efectos de la presentación de información en sus estados financieros.

Luego de la entrada en vigencia de la NIIF 6, las empresas aplicarán esta NIIF dentro de su alcance, que abarca a los desembolsos por exploración y evaluación de recursos minerales en los que incurra, y no aborda otros aspectos relativos a la contabilización de estas entidades. Por esto último, queda claramente expuesto en la Norma, que será de aplicación el conjunto normativo general, en lo relativo a todo desembolso no relacionado a la exploración y evaluación de recursos minerales, es decir, que no cumpla con las condiciones previstas en la norma para ser clasificado como tal.

Esta normativa general, ahora es de aplicación para aquellos aspectos no contemplados por la NIIF 6, y al mismo tiempo surge como antecedente normativo en los aspectos específicos sí abarcados por la misma, antes de su entrada en vigencia.

Básicamente, las normas a las cuales hacemos referencia al referirnos a la “normativa general”, son las siguientes:

- NIC 16 *Propiedades, Planta y Equipo*
- NIC 36 *Deterioro del Valor de los Activos*
- NIC 37 *Provisiones, Activos Contingentes y Pasivos Contingentes*
- NIC 38 *Activos Intangibles*
- *Otras normas de aplicación general como el Marco Conceptual y la NIC 1.*

### **3.6 Análisis de la Norma**

#### **3.6.1 Razones para emitir una norma específica para las actividades de exploración y evaluación de recursos minerales.**

La realidad previa a la emisión de la NIIF 6, evidenciaba una absoluta carencia en lo que respecta a normativa específica relativa al tratamiento contable de los desembolsos efectuados durante las etapas de exploración y evaluación de yacimientos o reservas de recursos minerales. Es así que se registraban las más diversas prácticas contables en lo que respecta a los mismos, que iban desde activar y amortizar todas las erogaciones relacionadas, hasta el extremo opuesto de cargar en resultados cada uno de ellos en el momento en que se incurrían.

En este sentido, el IASB consideró pertinente la emisión sin más retraso, de una norma que representara un primer escalón en el desarrollo de regulación específica relativa al ramo, que significara al menos un conjunto de mejoras limitadas en los criterios contables aplicables, que guíen a las empresas involucradas por un camino coherente hacia etapas posteriores y logren cierta homogeneización de sus contabilidades, hasta poder estudiar a fondo el tema y desarrollar más profundamente todos los aspectos contables relativos a estas actividades. Esto surge de la simple lectura de los objetivos de la NIIF que se exponen en los párrafos 1 y 2 de la misma.

Otro de los objetivos fundamentales de la norma se refiere a la revelación de información que identifique y explique los importes relativos a las actividades de exploración y evaluación, que faciliten la comprensión del importe, calendario y certidumbre de los flujos de efectivo futuros de los activos para exploración y evaluación que se hayan reconocido en los estados contables.

Como se dijo anteriormente, la NIIF 6 introduce un conjunto de mejoras limitadas, dejando sin tratar una gran cantidad de aspectos inherentes a la contabilidad de estas empresas, por lo que no tendría sentido embarcar a las mismas en cambios significativos que pudieran ser revertidos en oportunidad de la emisión de nuevas normas que deriven de las siguientes fases luego de un estudio exhaustivo de las prácticas contables de estas actividades.

Es por esto, que para evitar trastornos innecesarios para usuarios y preparadores de información financiera para este sector de actividad, se incluyó en el párrafo 7 de la norma una exención temporal al cumplimiento de los párrafos 11 y 12 de la NIC 8 *Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores*. En estos párrafos se detallan las jerarquías a respetar en relación a la normativa existente, a efectos de desarrollar una política contable cuando ninguna norma se aplique específicamente a determinada partida. Sin esta exención, y dada la ausencia de guías, hubiera existido una gran incertidumbre con respecto a lo que sería correcto aplicar, teniendo que desarrollar políticas contables en concordancia con los párrafos 11 y 12 de la NIC 8, y con la posibilidad de incurrir en costos y sistemas que ya no fueran necesarios en el futuro, en oportunidad de completarse las fases siguientes del proyecto.

Por otro lado el párrafo 10 de la NIC 8 establece cuales son los criterios a seguir para desarrollar una política contable cuando no exista una norma específica para alguna partida (básicamente, que la información producida por la política que se desarrolle, cumpla las características de relevancia, fiabilidad, integridad, neutralidad y sustancia de las transacciones y operaciones) y junto con los párrafos 11 y 12 que establecen las jerarquías de la normativa, son justamente de vital aplicación e importancia cuando no existen normas específicas que utilizar. Por lo tanto, hay quienes expresan que aquellas empresas que no cumplan con cada uno de dichos párrafos no deberían describir sus estados contables como en cumplimiento de las NIC y NIIF. Sin embargo el Consejo igualmente consideró adecuada la exención de los párrafos 11 y 12 citados por las razones que se expusieron en el párrafo anterior.

La exención temporal que establece la NIIF es con respecto a los párrafos 11 y 12 de la NIC 8 como ya se dijo anteriormente, y no con respecto al párrafo 10 de la misma, el cual explícitamente se declara como aplicable, en el párrafo 6 de la NIIF.

Por último es importante destacar que se limitó el impacto de la exención de la jerarquía, identificando gastos a incluir en, y excluir de los activos de exploración y evaluación. Además, se requiere que todos los activos para exploración y evaluación sean valorados en relación a su deterioro del valor.

### **3.6.2 Alcance de la norma.**

La actividad extractiva se caracteriza por constar de varias etapas sucesivas para lograr en definitiva la obtención del recurso mineral contenido en los yacimientos o reservas. En primera instancia se procede a la “investigación”, en búsqueda de posibles áreas en las que puedan existir reservas de recursos minerales. Luego se procede a la “exploración” de la zona y la posterior “evaluación” de los datos obtenidos para determinar si existe factibilidad técnica y viabilidad económica de efectuar la extracción. Esto es, la posibilidad real de extracción con el grado de avance de la tecnología disponible, y la evaluación de si existen cantidades del recurso que justifiquen la gran inversión que demanda esta actividad de forma de hacerla redituable. Posteriormente, una vez que se decide llevar a cabo la explotación se pasa a la etapa de “desarrollo” en la que se realizan las perforaciones y

excavaciones definitivas o se intensifican las existentes, con el objetivo de extraer el recurso mineral, acción que configura en definitiva la última etapa del proceso extractivo, que es la “producción”.

La norma según su párrafo 3, se aplicará a los desembolsos por “exploración y evaluación” de recursos minerales en los que incurran las entidades. Asimismo, se expresa explícitamente en su párrafo 5 que la misma no comprende actividades anteriores y posteriores a la exploración y evaluación de estos recursos. Específicamente excluye del ámbito de aplicación de la norma aquellos desembolsos en los que se incurra antes de la obtención del derecho legal de explorar el área y posteriormente a la determinación de la factibilidad técnica y la viabilidad comercial de la extracción del recurso.

El Consejo decidió no abarcar actividades anteriores y posteriores a la exploración y evaluación en la norma para no prejuzgar la revisión completa de la contabilidad de estas actividades, y además se concluyó que una política contable apropiada para las mismas podría desarrollarse a partir del marco normativo general, es decir, a partir de las NIIF ya existentes, particularmente la NIC 16 *Propiedades, Planta y Equipo* y la NIC 38 *Activos Intangibles*, y utilizando las definiciones de activos y gastos del Marco Conceptual.

Además, aunque ninguna NIIF haya tratado actividades extractivas específicamente en el pasado, todas las NIIF en su conjunto son aplicables a las entidades que desarrollan actividades de exploración y evaluación de recursos minerales. Estas entidades hacen una declaración de cumplimiento sin reservas con el conjunto normativo de las NIIF de acuerdo a la NIC 1 *Presentación de Estados Financieros*, por lo que todas y cada una de las NIIF debe aplicarse a todas estas entidades, y por lo tanto este conjunto normativo abarcará las actividades anteriores y posteriores a la exploración y evaluación de recursos minerales.

Otra razón por la cual el Consejo no amplió el alcance de la norma, es debido a la cantidad de empresas involucradas en estas actividades y la inmediatez de la aplicación de la norma (ejercicios comenzados a partir del 1ro. enero de 2006), lo cual hubiera dificultado la aplicación de la misma, si ésta hubiera abarcado actividades adicionales distintas a la exploración y evaluación de recursos minerales.

Por último, en el párrafo 4 de la norma se establece explícitamente que ésta no aborda otros aspectos relativos a la contabilización de estas entidades, por lo que queda expresado que para estos otros aspectos, corresponde ser aplicado el marco normativo general en su conjunto y no específicamente esta norma.

### **3.6.3 Definición de activos de exploración y evaluación.**

En el apéndice de la NIIF se define a las actividades de exploración y evaluación como “la búsqueda de recursos minerales, incluyendo minerales, petróleo, gas natural y recursos similares no renovables, realizada una vez que la entidad ha obtenido los derechos legales para explorar en un área determinada, así como la determinación de la factibilidad técnica y la viabilidad comercial de la extracción de los recursos minerales”.

Si bien hay quienes solicitaban al IASB, antes de emitir la norma, que brindara conceptos y criterios adicionales para poder diferenciar a la “exploración” de la “evaluación”, éste consideró innecesarias tales explicaciones puesto que el espíritu de la norma era justamente que las mismas tuvieran un tratamiento contable igualitario, dado que sustancialmente poseen una naturaleza y objetivo similares, además de que no existe una línea divisoria cierta que separe las tareas involucradas en una y otra actividad. Es por esto que no se dieron criterios adicionales para la diferenciación entre ambas etapas, dado que la presentación separada de información relativa a cada una de ellas en los estados financieros, no agregaría valor al cumplimiento de los objetivos de la norma.

Con respecto a la determinación de cuáles son los elementos que se consideran dentro del ámbito de aplicación de la norma, la misma definición establece una lista de carácter no exhaustivo (minerales, petróleo, gas natural), que pretende transmitir conceptualmente cuáles son los que se consideran comprendidos, utilizando además una referencia a “recursos minerales no renovables de similares característica a los detallados”. Se debe destacar que en la introducción a los recursos minerales del presente trabajo, se exponen ejemplos de reservas minerales en nuestro país, que pueden quedar comprendidos dentro del alcance de esta norma, como yacimientos de piedras semi-preciosas, piedras calizas, granito, reservas de hidrocarburos y reservas de aguas subterráneas.

Aquellos desembolsos que sean efectuados durante la realización de actividades relacionadas con la exploración y la evaluación podrán constituirse en parte del costo de activos desarrollados en estas etapas, clasificándose en tangibles (como por ejemplo maquinarias para la perforación de pozos) o intangibles (por ejemplo licencia de exploración) según su naturaleza. Para etapas anteriores y posteriores a la exploración y evaluación se aplicará en primera instancia las definiciones de activos, pasivos, pérdidas y ganancias del Marco Conceptual según corresponda, y en caso de configurarse los requisitos necesarios para el reconocimiento de activos, se aplicarán la NIC 16 *Propiedades, Planta y Equipo* para activos tangibles (por ejemplo la construcción de carreteras, adquisición de vehículos o muebles y útiles) y la NIC 38 *Activos Intangibles* para intangibles (como licencias, marcas o patentes). Desembolsos realizados antes y después de la exploración y evaluación que no cumplan con dichos requisitos, serán cargados a gastos al incurrirse en ellos, al estar excluidos explícitamente del alcance de esta norma y en virtud de la aplicación del marco normativo general.

### **3.6.4 Reconocimiento y medición de activos para exploración y evaluación.**

La NIIF en su párrafo 9 establece que cada empresa deberá desarrollar una política contable en la que se especifique claramente cuáles son los desembolsos que podrán reconocerse como activos para la exploración y evaluación, debiendo ser consistente y coherente en su aplicación. Según el Marco Conceptual del IASB, “los activos son recursos que la empresa controla como resultado de eventos pasados y de los cuales se espera que fluyan para la empresa beneficios económicos futuros”. No debe olvidarse este criterio básico de reconocimiento de activos, por lo que tras la activación de los desembolsos incurridos

durante la exploración y evaluación parece razonable que debiera existir una relación con el futuro descubrimiento de reservas de minerales específicas que se constituyan en definitiva en la posibilidad de obtener dichos beneficios económicos futuros. Si así no fuera, la aplicación del requerimiento del “deterioro del valor”, del cual se hablará más adelante, se encargará de minorar el importe en libros del activo sobrevaluado o erróneamente reconocido.

Hay quienes sugirieron la aplicación de requerimientos de contabilidad nacional por parte de las entidades, hasta tanto el IASB no finalice su revisión completa de la contabilidad de actividades de evaluación y extracción de recursos minerales, para evitar que las entidades seleccionen políticas contables que formen una base contable no uniforme e incompleta. Sin embargo, esta postura tiene el inconveniente de que muchas entidades multinacionales no cumplen con los requerimientos del país en donde desarrollan actividades, sino que cumplen por ejemplo, con los del país donde reside su Casa Matriz. Además, los requerimientos establecidos por entes reguladores u otros organismos emisores de normas contables nacionales, pueden ser insatisfactorios a los efectos del IASB, y tener propósitos distintos al de proporcionar información financiera de alta calidad transparente y comparable a usuarios.

Concretamente en la norma no se establece ninguna política contable específica acerca de si tales o cuales desembolsos podrán o no ser activados, lo cual brinda cierta discrecionalidad a las empresas para el tratamiento de estas partidas, potenciado además por la exención de los párrafos 11 y 12 de la NIC 8, todo lo que se traduce en la posibilidad de continuar con las prácticas existentes llevadas a cabo por la diversas entidades. El reconocimiento y la medición son dos elementos determinantes en la calidad de la información resultante, pero existe una gran dificultad en esta etapa prematura, para definir conceptos relativos a estos temas, dado que se encuentran estrechamente relacionados con aspectos que no serán tratados hasta fases posteriores del proyecto. Por lo tanto, esta etapa realiza tan solo un abordaje parcial, brindando pautas y soluciones en el marco de un conjunto de mejoras limitadas, como ya se dijo anteriormente.

No obstante, esta discrecionalidad está limitada por la obligatoriedad explícita de la aplicación del párrafo 10 de la NIC 8 en primera instancia, y además, mediante la inclusión de una lista de ejemplos no exhaustiva de partidas que podrían resultar activables, que se transcribe a continuación, y que pretende brindar pautas generales al respecto:

- (a) adquisición de derechos de exploración;
- (b) estudios topográficos, geológicos, geoquímicos y geofísicos;
- (c) perforaciones exploratorias;
- (d) excavaciones de zanjas y trincheras;
- (e) toma de muestras; y
- (f) actividades relacionadas con la evaluación de la factibilidad técnica y la viabilidad comercial de la extracción de un recurso mineral.

Con respecto a los ejemplos que brinda la norma, se puede observar que se dan ejemplos de lo que se entiende por desembolsos que califican para constituirse en activos de exploración, pero con respecto a la etapa de evaluación, el ejemplo (literal f) es muy vago y general.

Por otro lado, los párrafos 13 y 14 de la NIIF establecen que en oportunidad de un cambio en las políticas contables de la empresa, la misma deberá asegurarse de que el mismo hace más relevantes y no menos fiables, o más fiables y no menos relevantes a sus estados financieros, en concordancia con los criterios de fiabilidad y relevancia dados por la NIC 8, y reafirmando de esta forma la aplicabilidad del párrafo 10 de dicha norma.

Otro punto a mencionar, es lo relativo a los costos administrativos y costos indirectos generales, los cuales tienen diversos tratamientos en el cuerpo normativo de las NIC: mientras que en la NIC 2 y la en la NIC 38 se permite la activación de algunos de estos costos, en la NIC 19 se prohíbe tal práctica. Si bien surge aquí una incoherencia a ser resuelta por el IASB en el futuro, no se consideró que esta NIIF fuera el ámbito propicio para hacerlo. Es por esto que la NIIF no aborda dicha temática, por lo que tal decisión queda librada a la entidad, como una elección de política contable.

Hemos analizado hasta el momento aspectos pertinentes al reconocimiento de activos relativos a la exploración y evaluación. Una vez que se logra identificar cuáles son los desembolsos que serán activados de acuerdo a las políticas contables establecidas por la empresa, se deberá efectuar la medición de los mismos en el momento del reconocimiento inicial, así como también en instancias posteriores.

Según el párrafo 8 de la norma los activos para exploración y evaluación se medirán inicialmente por su costo, esto es, los importes efectivamente pagos, ya sea en efectivo o equivalentes, por su adquisición, los gastos relacionados, así como la amortización de otros bienes que se consumen en su generación, y otros costos atribuibles.

Luego del reconocimiento inicial, la empresa podrá optar por continuar valuando sus activos para exploración y evaluación por el método del costo histórico (esto es, el costo reconocido inicialmente menos las depreciaciones acumuladas y menos las pérdidas por deterioro acumuladas), o según los métodos de revaluación descritos en las NIC 16 o NIC 38 según sea la naturaleza de los bienes, es decir tangibles o intangibles respectivamente. Estos métodos establecen que los activos reconocidos en los estados financieros serán ajustados regularmente para medirse por su valor revaluado, siendo éste su valor razonable a la fecha de la revaluación, menos las amortizaciones acumuladas y las pérdidas acumuladas por deterioro del valor. El valor razonable de un activo es el importe por el que puede ser comercializado el mismo entre partes interesadas y debidamente informadas que realicen una transacción en condiciones de independencia mutua. En el caso de la NIC 38, se establece que solo se podrá utilizar el método de revaluación cuando exista un mercado activo que determine su valor razonable. La definición de “mercado activo” implica bienes y servicios homogéneos, disponibilidad de compradores y vendedores en todo momento, y precios disponibles al público. En la NIC 16 sin embargo, el valor razonable puede ser

determinado de forma menos exigente, con referencia a “evidencia basada en el mercado” por medio de tasación.

### **3.6.5 Presentación de los activos para exploración y evaluación de recursos minerales.**

Las entidades clasificarán sus activos para la exploración y evaluación dentro de una categoría separada hasta que efectivamente se constate o no, la factibilidad técnica y viabilidad comercial de la extracción del recurso mineral. Adicionalmente, el párrafo 15 de la norma determina que la entidad clasificará los mismos como tangibles o intangibles, y aplicará la clasificación de manera coherente. Para esto, atenderá a su naturaleza y podrá encontrar pautas claras que le sirvan de guía en las NIC 16 y 38. Un bien tangible es un activo de naturaleza material susceptible de ser percibido por los sentidos. La NIC 16 define a la Propiedad Planta y Equipo como aquellos activos tangibles que posea la entidad para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios, para ser arrendados, o con propósitos administrativos, y que se espera utilizar por más de un periodo contable. Los intangibles, según la NIC 38, son activos identificables de carácter no monetario y sin apariencia física.

Como ejemplo de intangibles tenemos a los derechos de perforación, y como tangibles a los vehículos y maquinaria de perforación. En la medida en que se consuma un activo tangible para desarrollar un activo intangible, el importe que refleje ese consumo formará parte del costo del activo intangible. Sin embargo, la utilización del activo tangible para desarrollar el intangible no transforma al primero en intangible.

Por último, el párrafo 17 de la norma dispone el momento en que se deberá reclasificar los activos para exploración y evaluación de recursos minerales. En este sentido, establece que un activo para exploración y evaluación dejará de ser clasificado como tal, cuando la factibilidad técnica y la viabilidad comercial de la extracción del recurso sea demostrable, no sin antes proceder a la evaluación de si existe deterioro de su valor, caso en el que se reconocerá la pérdida correspondiente en el resultado del ejercicio.

### **3.6.6 Comprobación y evaluación del deterioro del valor de los activos para exploración y evaluación.**

En este punto existen tres aspectos importantes a analizar: la evaluación del deterioro, el nivel al que se evalúa el mismo y la posibilidad de reversión de pérdidas.

#### *a) Evaluación del deterioro del valor*

En el párrafo 2 de la norma se establece como uno de los objetivos, que la entidad efectúe una prueba de deterioro del valor de los activos de exploración y evaluación con características específicas para este tipo de activos, y en el párrafo 18 se establece el principio fundamental para llevar adelante esta tarea. Básicamente, estos párrafos disponen la realización de una prueba para la comprobación del deterioro del valor que

se aparta en ciertos aspectos de la prueba general establecida en la NIC 36 *Deterioro del Valor de los Activos*.

Al igual que lo que se establece en la NIC 36 para todos los activos en general, un activo para la exploración y evaluación estará deteriorado cuando su importe en libros supere a su importe recuperable. Sin embargo las pautas para determinar que un activo puede haber sufrido un deterioro, así como la oportunidad de la comprobación, difieren de una norma a otra. En primera instancia, la NIC 36 obliga a reconocer una pérdida por deterioro, siempre que el importe en libros supere al importe recuperable. Adicionalmente, el párrafo 9 de la NIC 36, establece que la entidad buscará a cada fecha de balance la existencia de determinados indicios (detallados en la Norma como fuentes externas e internas en su párrafo 12) que brinden evidencia de que los importes en libros de los activos pueden estar sobrevaluados. En caso de constatar alguno de estos indicios, la entidad procederá a calcular el importe recuperable (como el mayor entre el valor razonable menos costo de ventas y el valor en uso) y de resultar superior al valor en libros, castigará a éste último hasta alcanzar el importe recuperable. Sin embargo, para el caso de los activos intangibles con vida útil indefinida, para los intangibles que aún no se encuentren disponibles para su uso, y para la plusvalía reconocida como consecuencia de una combinación de negocios, la prueba deberá efectuarse en forma anual independientemente de si existen indicios del deterioro del valor o no (párrafo 10 de la NIC 36).

Aplicar estos criterios a los activos para la exploración y evaluación, podría resultar incoherente con el reconocimiento de activos en esta fase, puesto que no se puede relacionar a estos activos de forma directa con la generación de ingresos de efectivo y de manera tan temprana. Adicionalmente la entidad no posee en esta etapa información suficiente acerca de los recursos minerales, como para estimar un valor del importe recuperable de los activos para exploración y evaluación. Todo esto implicaría que cada desembolso activado, se debería enviar inmediatamente a resultados como consecuencia de la aplicación de la prueba.

Es por lo expuesto en el párrafo anterior, que el enfoque adoptado en la NIIF 6 difiere del de la NIC 36, como ya se dijo anteriormente. En este caso no se buscarán indicios del deterioro del valor a cada fecha de balance, sino que la comparación con el importe recuperable se realizará cuando se concreten cambios en los hechos y circunstancias que indiquen que la empresa debería efectuar una comprobación del deterioro del valor de estos activos, o en oportunidad de la reclasificación de los mismos luego de determinar la factibilidad técnica y la viabilidad económica de la extracción del recurso. Adicionalmente en el párrafo 20 de la NIIF, la norma establece sus propios indicadores que sustituyen a los del párrafo 12 de la NIC 36, y aclara además que dicha lista no es exhaustiva. A continuación se transcriben los mismos:

- (a) el término durante el que la entidad tiene el derecho a explorar en un área específica ha expirado durante el período, o lo hará en un futuro cercano, y no se espera que sea renovado.

- (b) no se han presupuestado ni planeado desembolsos significativos para la exploración y evaluación posterior de los recursos minerales en esa área específica.
- (c) la exploración y evaluación de recursos minerales en un área específica no han conducido al descubrimiento de cantidades comercialmente viables de recursos minerales, y la entidad ha decidido interrumpir dichas actividades en la misma.
- (d) existen datos suficientes para indicar que, aunque es probable que se produzca un desarrollo en un área determinada, resulta improbable que el importe en libros del activo para exploración y evaluación pueda ser recuperado por completo a través del desarrollo exitoso o a través de su venta.

Finalmente, la medición, presentación y revelación de cualquier pérdida por deterioro se realizará de acuerdo a los criterios de la NIC 36 *Deterioro del Valor de los Activos*, salvo por la excepción correspondiente al nivel de evaluación de la pérdida determinada por la NIIF en el párrafo 21.

*b) Nivel al que se evalúa el deterioro.*

Otra de las diferencias con respecto a la prueba del deterioro del valor de la NIC 36, es el nivel de agregación al que se evalúa el deterioro. El párrafo 22 de la NIC 36 establece que la prueba del deterioro del valor se efectuará a nivel de activos individuales a menos que no puedan ser identificados ingresos provenientes de dichos activos en forma independiente de los ingresos de otros activos. En este caso dichos activos se agregarán en una “unidad generadora de efectivo” definida en el párrafo 6 de la NIC 36 como el “grupo identificable de activos más pequeño que genera entradas de efectivo a favor de la entidad que son, en buena medida, independientes de las entradas de efectivo derivadas de otros activos o grupos de activos”. Sin embargo, aunque un activo no pueda ser asociado con ingresos de efectivo independientes, podrá ser considerado individualmente para la prueba del deterioro del valor cuando:

- a) El valor razonable del activo menos sus costos de venta sea mayor que su importe en libros, o
- b) Se estime que el valor en uso del activo está próximo a su valor razonable menos los costos de venta y este último importe pueda ser determinado

Dadas las características particulares de los activos para exploración y evaluación el Consejo se percató que un nivel de agregación establecido en la NIC 36 para la prueba del deterioro del valor, hubiera significado evaluar el mismo a un nivel muy bajo, dado que por ejemplo, en la industria del petróleo, cada pozo genera flujos de efectivo independientes de otros activos, y existe un mercado activo para el producto obtenido (el petróleo crudo).

En el proyecto de norma, se manejó la posibilidad de permitir la evaluación del deterioro del valor, mediante la consideración una “unidad generadora de efectivo especial para las actividades de exploración y evaluación” (UGE especial), como

alternativa a la unidad generadora de efectivo tal como se defina en la NIC 36. De esta forma, los activos para exploración y evaluación se agregarían con otros activos distintos de los de exploración y evaluación conformando la UGE especial. Previo a la evaluación del deterioro de la UGE especial en su conjunto, los activos distintos de los de exploración y evaluación debería ser evaluados por deterioro por su parte.

Sin embargo, esta idea se desestimó por varias razones. Entre otras, porque podría surgir una incoherencia en el caso de que los activos para exploración y evaluación se midieran al valor razonable menos los costos de venta (ya que su valor de uso probablemente sea cercano a cero mientras no se posea información suficiente para evaluar la factibilidad técnica y la viabilidad comercial de la extracción) y los activos distintos de los de exploración y evaluación, se midan por su valor en uso (y no se pueda obtener fácilmente su valor razonable menos los costos de venta). Por otro lado, la UGE especial podría disminuir la comparabilidad entre las distintas empresas dependiendo de cómo la definan y de los activos que sean incluidos en ellas. Además de esto, parecía ser que la UGE especial incrementaba notoriamente la complejidad de la norma y generaba una gran confusión entre los lectores y usuarios de la misma. De esta forma se eliminó la “unidad generadora de efectivo especial” y no se incluyó dicho concepto en la norma definitiva.

Finalmente, el Consejo decidió dar flexibilidad en la NIIF 6 definitiva, estableciendo en su párrafo 21 que la empresa establecerá una política definida y adjudicará los activos para exploración y evaluación a unidades generadoras de efectivo o grupos de ellas como producto de la aplicación de dicha política. Éste es el modelo adoptado también en la NIC 36 para la plusvalía, la que según los párrafos 80 a 82 de dicha norma, será distribuida entre las diversas unidades generadoras de efectivo que se beneficiarán de ella (de la plusvalía), a efectos de la prueba del deterioro del valor. Por otro lado, en el mismo párrafo 21 de la NIIF, se limitó la discrecionalidad de las empresas mediante la aclaración de que ninguna unidad generadora de efectivo o grupo de ellas, a las que se le adjudiquen activos para la exploración y evaluación, podrá ser mayor que un segmento de operación tal como se lo define en la NIIF 8 *Segmentos de Operación*, otra de las normas que es objeto de estudio en el presente trabajo. Este requisito también se encuentra presente en el modelo aplicable a la plusvalía.

### *c) Reversión de pérdidas por deterioro.*

La NIC 36 establece que cuando se haya castigado a un activo por deterioro para minorar su importe en libros hasta alcanzar el importe recuperable, y posteriormente dicha situación se haya revertido total o parcialmente (es decir, el importe recuperable haya aumentado nuevamente), se revertirá también la pérdida reconocida para reflejar la nueva situación. El importe de la reversión no podrá ser en ningún caso superior a la pérdida reconocida en periodos anteriores. En caso de que el nuevo importe recuperable supere al importe en libros del activo para el caso en que ninguna pérdida por deterioro se hubiera reconocido alguna vez, se revertirán pérdidas en resultados hasta alcanzar dicho importe, y se contabilizará la diferencia hasta alcanzar el nuevo importe

recuperable con contrapartida en patrimonio en forma de revaluación. Por ejemplo, si un activo tiene un costo de \$100, y se le castiga por deterioro hasta alcanzar su importe recuperable de \$70, contabilizando pérdidas por \$30, y luego en ejercicios posteriores el importe recuperable pasa a ser \$120:

1. se revertirán pérdidas por \$30 en el resultado del período en que se constate el aumento del importe recuperable (para llegar a \$100)
2. se contabilizará una revaluación del activo por un importe de \$20 en el patrimonio (para llegar a \$120)

Sin embargo, para el caso de la plusvalía, la NIC 36 establece que no se podrán revertir pérdidas por deterioro.

Puede surgir la duda entonces de si las pérdidas por deterioro reconocidas en los activos para exploración y evaluación pueden ser revertidas o no. En el cuerpo de la NIIF 6 no se hace ninguna referencia al tema, por lo cual tampoco se establece exención alguna que permita obviar a estos activos de la obligatoriedad de revertir pérdidas en caso de que corresponda.

Toda la temática de evaluación del deterioro, el nivel de agregación en el que se aplica la prueba, y la reversión de pérdidas reconocidas en períodos anteriores está relacionada también con el método de valuación que la empresa adopta, es decir, el método de los esfuerzos exitosos, el de los costos totales o alguna variante intermedia entre ambos.

### **3.6.7 Información a revelar en los estados financieros.**

Uno de los objetivos que plantea la norma en el literal c) de su párrafo 2, refiere justamente a la revelación de información acerca de aspectos relativos a las actividades de exploración y evaluación, que resulte útil para los usuarios de los estados financieros para la toma de decisiones. Por otro lado, los párrafos 23 a 25 establecen el método que se utilizará para llevar adelante esta tarea. Es así, que en vez de disponerse una larga y detallada lista de datos e informaciones a revelar, se opta por estructurar la revelación de información como un principio básico que explica el sentido y los objetivos perseguidos, y se acompaña con algunas pautas generales para reafirmar los conceptos.

Concretamente se insta a las empresas a revelar la información que permita identificar y comprender todos los importes relativos a las actividades de exploración y evaluación que se encuentran reconocidos en los estados financieros. Para lograrlo, además de revelar los importes correspondientes, es de fundamental importancia explicar las políticas contables utilizadas para llegar a ellos. Este punto es extremadamente relevante en esta norma, ya que existe una gran diversidad de tratamientos contables diferenciados en el universo de las empresas que desarrollan actividades de exploración y evaluación, y dado que la norma permite la continuación de dichas prácticas en muchos aspectos, la única forma de poder comprender cabalmente la información es mediante la revelación de las bases utilizadas para la contabilización y tratamiento de las partidas.

Este enfoque tiene factores positivos y también negativos. Como negativo podemos citar que la no exigencia de la revelación de información concreta, detallada y preestablecida para todas las empresas, podría llegar a disminuir la comparabilidad entre ellas. Como ventajas, esta aproximación logra transmitir a los preparadores de la información cuales son los objetivos perseguidos en las revelaciones, lo cual incentiva la adhesión a los requisitos, la divulgación de información mejor preparada, más inteligible y con mayor sentido dentro de la realidad de cada empresa. Adicionalmente, brinda una mayor flexibilidad para la agregación de datos (que evite la combinación de información con características diferentes), consideración de factores y presentación de información, que de no mediar mala fe, probablemente resulte ser más útil y relevante para la toma de decisiones, evitando sobrecargas de datos que dificultan la visualización de la información importante por estar inmersa en una gran cantidad de detalles irrelevantes.

Por otro lado, se analizó en el borrador del proyecto de norma, la posibilidad de requerir la revelación de información no financiera de forma complementaria, como por ejemplo: reservas comerciales, fases posteriores a la exploración y evaluación, calendario del proyecto, etc. Pero no se incluyó en la norma definitiva ninguno de estos requisitos por las siguientes razones:

- reservas comerciales: si bien es el elemento de revelación más importante para entidades extractivas, éstas son determinadas normalmente después de que las fases de exploración y evaluación culminaron y por tanto, dicha revelación está fuera del alcance de esta norma.
- fases posteriores a la exploración y evaluación: aunque esta información puede ser muy útil, ésta revelación también está fuera del alcance de la norma, por la misma razón explicada para las reservas comerciales.
- calendario del proyecto: se entendió que la revelación del tiempo que ha transcurrido desde que se inició el proyecto de exploración y evaluación y el tiempo que resta hasta que se pueda determinar la factibilidad técnica y la viabilidad comercial de la extracción, es aplicable en proyectos de gran escala. Se entiende que si el proyecto es significativo, la NIC 1 ya requiere su revelación como información adicional para la mejor comprensión de los estados financieros, por lo que sería redundante exigirlos en esta norma.

Por último, el párrafo 25 establece que la entidad tratará los activos para exploración y evaluación como una clase de activos independientes y efectuará las revelaciones requeridas por la NIC 16 Propiedad, Planta y Equipo o la NIC 38 Activos Intangibles, según como haya clasificado a estos activos de acuerdo al párrafo 15 de norma, analizado anteriormente.

La NIC 16 y la NIC 38 específicamente excluyen a los activos para la exploración y evaluación de las revelaciones que ellas exigen para los activos de “propiedad planta y equipo” e “intangibles” respectivamente. Sin embargo, la NIIF 6 vuelve a requerir las mismas revelaciones que las exigidas en dichas normas, para los activos de exploración y

evaluación, lo cual resulta coherente ya que más allá de la particularidad de las actividades a las cuales están avocados, no dejan de ser activos. Estas revelaciones facilitarán a los usuarios información relevante y útil para la comprensión de los estados financieros.

Concretamente las NIC 16 y 38 requieren, entre otras, la revelación de información relativa a las bases de medición, métodos de amortización, vidas útiles, porcentajes de depreciación, conciliaciones de los importes al comienzo y al final del periodo contable referente a los activos, entre otras.

### **3.7 Trabajo de Campo NIIF 6: Entrevista y análisis de estados contables de Minera San Gregorio S.A. (empresa constituida en Uruguay del grupo UME).**

Las Normas Internacionales de Información Financiera propiamente dichas en general, y la NIIF 6 específicamente, entraron en vigencia en Uruguay para los ejercicios económicos iniciados a partir del 1° de enero de 2009. Por lo tanto, la obligatoriedad de aplicarlas resulta bastante reciente para nuestro país. Sin embargo, la NIIF 6 no es más que un primer paso que se enmarca en un proyecto más profundo acerca de la contabilidad de las empresas extractivas, y que solamente realiza algunas precisiones e impone limitados requisitos. Varios de ellos ya eran cumplidos por muchas empresas previo a la emisión de la norma, mientras que otros no.

En este sentido, nos planteamos una primera opción para realizar un trabajo de campo que consistía en redactar un pequeño cuestionario en el que se indagara a las empresas extractivas existentes en el Uruguay acerca de los puntos fundamentales tratados por la norma, de modo de recabar cierta información que nos permitiera analizar el grado de cumplimiento de la norma en el Uruguay e identificar posibles problemas que se podrían presentar en la transición de dichas empresas hacia la aplicación plena de la misma. De esta forma, se envió vía e-mail un cuestionario con preguntas clave a las siguientes empresas:

- Stone Semiprecious (águas y amatistas)
- Export Piedras (águas y amatistas)
- Petrobras (búsqueda de petróleo en plataforma marina)
- Corporación Minera del Sur (granito)
- CIMSA (piedras calizas)
- ANCAP (proyecto conjunto petróleo en plataforma marina y piedras calizas)
- Cementos Artigas (piedras calizas)
- Compañía Minera del Uruguay (oro)

Lamentablemente, las empresas se mostraron muy reticentes a responder el cuestionario y brindar información. Algunas tuvieron buena disposición en principio, pero al enviar el cuestionario concretamente nunca lo respondieron, por más que insistimos en varias oportunidades. Sin embargo, el Cr. Andrés Myszka de la Compañía Minera del Uruguay,

no solo se ofreció para responder el cuestionario, sino que nos concedió una entrevista que se transcribe y analiza en los siguientes párrafos.

## **ENTREVISTA CON UME**

### **Datos generales:**

Nombre empresa: Minera San Gregorio S.A. (Uruguay Mineral Exploration Group)  
Rubro: búsqueda y extracción de minerales (explotación actual: oro en el norte de Uruguay)  
Empleados: promedio de 400 empleados en los últimos 5 años  
Activos: US\$ 63.516.000  
Nombre del Contador entrevistado: Andrés Myszka

#### **1. ¿Qué normativa contable aplican? ¿Conocen la NIIF 6?**

Nosotros aplicamos normas contables canadienses que están en proceso de convergencia con las IFRS para el 2011. Concretamente en materia de valuación de los gastos de exploración y evaluación, no tienen ninguna diferencia con las IFRS, por lo que se pueden considerar compatibles. A su vez las normas canadienses tienen varios puntos en común con los US GAAP, pero en lo que respecta a este tema es bastante distinto, ya que los US GAAP no te dejan capitalizar casi nada, solamente los gastos directamente relacionados con el descubrimiento efectivo de reservas de mineral. Basta observar un Estado de Resultados de una empresa que utilice US GAAP para darse cuenta que la mayoría de esos gastos están cargados a pérdida. Por lo tanto se torna bastante compleja la comparación de estados contables elaborados bajo US GAAP, con otros elaborados bajo normas canadienses o IFRS.

#### **2. ¿Cotizan en alguna Bolsa de Valores? ¿Les exigen cumplir con alguna normativa específica?**

Nosotros cotizamos en dos bolsas: una en Toronto, Canadá, y otra bolsa en Londres, y en ambas nos aceptan los estados contables bajo normas canadienses. En el momento que nos aceptaron, no eran obligatorias las IFRS (como ahora que existe un plan de convergencia entre las mismas y las normas canadienses). Igualmente en lo que a este tema respecta, no existe diferencia con las IFRS. La IFRS 6 te permite un tratamiento flexible, en el sentido de que te habilita a enviar todo a resultados o ir capitalizándolo. Ahora, cuando uno capitaliza, la IFRS te da una serie de criterios para castigar los activos. De eso si no me puedo apartar, que son las normas de deterioro.

#### **3. ¿Existe alguna normativa contable uruguaya específica para el ramo?**

No, normas uruguayas no. Mucha de la normativa de las IFRS es aplicable a la minería. Pero acá en Uruguay ningún organismo me pide estados contables bajo alguna normativa especial, ni tengo que preparar un balance especial para Dinamige ni nada.

#### **4. ¿Tienen auditores?**

Si. Price & Waterhouse Coopers

**5. Las reservas de mineral que yacen en una reserva sin ser extraídos aún, ¿tienen reflejo contable?**

Las reservas no tienen reflejo contable directo. Pero existe alguna particularidad: el campo es propiedad de la persona, pero el mineral que se encuentra debajo de la superficie es del estado. Por el código de minería 1, la empresa que pretenda extraer el mineral debe pagarles un canon. Sin embargo, lo que sucede muchas veces, es que la empresa compra esos campos a dos o tres veces su valor de mercado para la hipótesis de que no existiera mineral, de modo de poder trabajar más cómodamente y sin mediar terceros. De esta forma, el dueño del campo obtiene un buen dinero, y puede continuar con su actividad agropecuaria por ejemplo en otro campo que compre, y no incurre en los riesgos que trae aparejada la actividad extractiva. Entonces, ese terreno que compró la empresa queda sobrevaluado, por lo que en oportunidad del agotamiento de los recursos minerales a ser extraídos, probablemente deba castigarse por deterioro a dicho campo para reflejar la realidad (o también puede amortizarse durante un período determinado el excedente de valor).

Pero en definitiva, las reservas no tienen reflejo contable, ni tampoco se establecen en las notas. Es información que se revela en otro tipo de informes o datos, sobre todo para las bolsas de valores. Por ejemplo, los principales índices del valor de cualquier empresa minera, se construyen en relación con la cantidad de reservas que la misma tiene. Estos índices son los que analizan los inversionistas, o por ejemplo los bancos para dar financiamiento. Los estados contables pasan a segundo plano.

**6. ¿Existen empresas que se dediquen exclusivamente a la exploración y evaluación?**

Efectivamente, existen estas empresas. Lo que sucede la mayoría de las veces, es que una empresa pequeña, llamada a menudo “empresa junior”, comienza la búsqueda. Luego de algunas pruebas y de avanzar un poco en el estudio, le venden el proyecto a otra empresa que continúa con la exploración. Luego de repente se lo vende a otra que tiene el capital suficiente para concluir la exploración y proceder a la extracción del recurso. Por lo general, nunca la empresa que comienza los estudios, es la que termina extrayendo en mineral. Hay estudios y estadísticas que indican que pueden pasar hasta 6 operadores antes de que se efectivice la extracción. En nuestro caso justo se dio que exploramos y extrajimos nosotros mismos, pero no es lo más común.

**7. ¿En qué etapa de la actividad se encuentran ustedes?**

Se hizo una búsqueda 5 o 6 años. Se encontró un depósito, que se empezó a explotar. El mismo dejó fluir fondos que aún hoy se siguen invirtiendo en buscar. O sea que tenemos proyectos en ambas etapas. Algunos en exploración, otros en explotación. Concretamente la mina de oro en el norte, tiene reservas para 3 años más de extracción. Después precisamos encontrar algo más para poder continuar. Adicionalmente, se está estudiando la posibilidad de comprar algunos proyectos en el exterior en un grado de avance bastante adelantado. Pero por ahora, los proyectos actuales se encuentran en Uruguay únicamente.

**8. ¿Y la exploración es siempre en la misma zona?**

Se ha buscado en varios lados, y no solamente oro, sino también otros minerales.

**9. ¿Cuándo obtuvieron el permiso?**

Estamos llenos de permisos. Hay tres permisos grandes, que según el código de minería, te habilitan a hacer distintas cosas. El primero se llama de “prospección” que te autoriza a realizar actividades mínimas. Básicamente entrar a la superficie, recoger muestras de suelo, hacer pruebas geofísicas por ejemplo para apreciar la respuesta magnética de la tierra, etc. Un segundo permiso de “exploración” donde se permiten hacer perforaciones, trincheras, etc. Y por último el permiso de “explotación”. Si existe algún proyecto que no tiene un permiso de respaldo, no capitalizamos los gastos.

En Uruguay, si no tienes un permiso que te autorice, no puedes hacer prácticamente nada. Por lo cual casi la totalidad de los gastos relacionados con la exploración se hace luego de obtener los permisos. Lo que pueda quedar fuera es totalmente inmaterial.

**10. ¿Qué tipo de desembolsos son los que activan?**

Nosotros manejamos los proyectos con centros de costos adjudicados. Todos los gastos directos enfocados a la exploración y evaluación se activan. Por ejemplo, todos los sueldos, los costos de los análisis de laboratorios, los gastos de estadía y viáticos de los geólogos, entre otros. También una parte de los gastos administrativos, que van a un centro de costos general y con algún criterio en relación a la materialidad de los distintos proyectos los distribuimos entre ellos. Por ejemplo el centro de costos de la gente que administra los permisos, aquellos que alimentan y manejan la base de datos en función a la información generada por los geólogos, etc.

No capitalizamos, ni las depreciaciones de los equipos (que no es un número grande) ni tampoco gastos financieros.

Con respecto a la evaluación, lo mismo. Se capitalizan todos los gastos relacionados con los estudios de pre-factibilidad y los de factibilidad.

**11. Luego del reconocimiento inicial de estos activos, ¿los revalúan o los mantienen al costo histórico?**

Los activos no se revalúan. Quedan siempre al costo. Además tenemos como moneda funcional al dólar americano. Para los balances en pesos aplicamos la norma de conversión.

**12. ¿Qué criterio de amortización de los gastos activados utilizan?**

Nosotros amortizamos en función de las unidades extraídas.

**13. ¿Realizan pruebas del deterioro del valor de los activos para exploración y evaluación?**

La IFRS 6 establece situaciones específicas en las cuales se debe castigar por deterioro a los activos para exploración y evaluación. Algunas de ellas son más objetivas, por ejemplo el vencimiento de un permiso, y otras tienen algún factor de subjetividad como puede ser, la determinación de si se va a recuperar totalmente o no el monto invertido, a través de la

explotación de la reserva, o la factibilidad de un proyecto en un determinado grado de avance de los estudios.

En nuestro caso, en primer término, existe un proceso de auditoría con respecto a los permisos existentes, que tiene por objetivo la correcta administración de los mismos, relevamiento del estado de cada uno, los plazos restantes y los vencimientos, los que fueron liberados, etc.

Por otro lado, la gerencia de geología se reúne periódicamente, y una vez al año nos reunimos nosotros con ellos también, a efectos de revisar los gastos que se encuentran activados, y evaluar según los datos que se van obteniendo, si corresponde castigar por deterioro alguno de los activos reconocidos. Un proceso de búsqueda puede llevar 7 u 8 años, y durante ese período la pregunta constante es si los activos están correctamente reconocidos, o si debo reflejar su deterioro en el estado de resultados.

#### **14. Una vez comprobada la factibilidad técnica y viabilidad económica de la extracción, ¿reclasifican sus activos?**

Efectivamente. Una vez que se comprueba la existencia de reservas extraíbles, los activos para exploración y evaluación se reclasifican al capítulo de “intangibles” bajo el rubro “propiedades mineras”. Pero eso ya no entra en el ámbito de la IFRS 6.

Para completar el estudio y recopilar más información acerca de esta empresa, procedimos a analizar los últimos estados contables de la entidad, publicados en su página web. En las notas a los estados contables se revela información acerca de los gastos de exploración y evaluación, parte de las cuales se transcriben a continuación

*“Los gastos en exploración y evaluación son capitalizados por áreas de interés definidas por la Compañía, y mantenidos como un rubro de activo hasta que la administración decida si desarrollar el proyecto, o darlo de baja cuando ciertos eventos o cambios en las circunstancias indiquen que su valor acumulado probablemente no sea recuperado.*

*El exceso de valor reconocido por encima del valor razonable es cargado a resultados.*

*Cuando se decide desarrollar el proyecto relativo a las reservas de minerales, los gastos incurridos en exploración y evaluación son reclasificados y expuestos como un activo denominado “Propiedad Minera”.*

*Los gastos a ser capitalizados incluyen los costos directos atribuibles a la exploración y evaluación de proyectos, tales como, estudios topográficos, geológicos geoquímicos y geofísicos, perforaciones de exploración, excavación de zanjas o trincheras, toma de muestras, y la adquisición de los derechos de exploración.*

*Los gastos generales que son directamente atribuibles a las actividades de exploración y evaluación, pero no directamente a un proyecto o área específica individual, tales como el*

*asesoramiento general, el costo de la oficina central de exploración, o el costo de las viviendas de la mina, son asignados a áreas de interés y luego capitalizadas.*

*El costo del financiamiento de la exploración y evaluación, las diferencias de cambio relacionadas con los activos y pasivos monetarios asociados a la exploración y evaluación, y la amortización de la propiedad, planta y equipo utilizada en estas actividades, no son capitalizadas sino que son reconocidas como pérdidas en el momento en que se incurren.*

*La activación de los gastos incurridos en la exploración y evaluación dependen del efectivo descubrimiento de reservas económicamente explotables. Los activos para exploración son reevaluados regularmente para comprobar si han sufrido deterioro.*

*El deterioro ocurre cuando se da al menos una de las siguientes condiciones:*

*El derecho de exploración que tiene la compañía en un área de interés ha expirado o va a expirar en el futuro cercano y no se espera que sea renovado*

*La compañía ha decidido estratégicamente discontinuar las actividades en el área de interés*

*No se han presupuestado ni planeado gastos adicionales significativos en el área en el futuro próximo para exploración y evaluación, ni tampoco existen negociaciones avanzadas o planeadas para vender el proyecto*

*No se han realizado gastos significativos en exploración en el área de interés en los últimos tres años*

*Los activos para exploración y evaluación se castigan en el período en el que se constate el deterioro en virtud de los criterios mencionados anteriormente”.*

Adicionalmente la empresa brinda una conciliación entre el importe que se encuentra reconocido al inicio del período como “activos para exploración y evaluación” con el saldo del mismo rubro al final del período. Para ello, parte del saldo al inicio del ejercicio, le suma los gastos del ejercicio en exploración y evaluación y le resta los montos reclasificados a “Propiedad Minera” y el importe castigado por deterioro. De esta forma, llega al saldo del rubro al final del período.

Por último, declara que los activos para exploración y evaluación recién se comienzan a amortizar una vez reclasificados al rubro “Propiedad Minera” sobre la base de las unidades extraídas en función de la cantidad de mineral que se estima existe en las reservas.

Consideramos que esta empresa cumple con los puntos fundamentales de la norma pues:

- Activa los gastos incurridos en exploración y evaluación según una política consistente establecida por la empresa y declarada en las notas a los estados contables.
- Una vez que se comprueba la factibilidad técnica y la viabilidad económica de la extracción, reclasifica estos activos a un rubro denominado “Propiedad Minera”, el cual no revalúa, y al que se le aplican amortizaciones calculadas en función de las unidades extraídas. Todos estos son tratamientos permitidos por la NIIF 6.
- Evalúa regularmente, y al constatarse determinadas hipótesis (que coinciden en gran medida con las hipótesis planteadas en la NIIF 6), si debe castigar sus activos para exploración y evaluación por deterioro, reconociendo en resultados la diferencia hasta alcanzar el valor razonable de los mismos.
- Revela en notas una cantidad considerable de información acerca de los activos para exploración y evaluación, parte de la cual se tradujo y transcribió más arriba.

Si bien esta empresa declara cumplir con las normas canadienses en lo que refiere al tratamiento contable de los gastos para exploración y evaluación, hemos comprobado que dichas normas parecen ser compatibles con la NIIF 6. De esta forma, la entidad respeta todos los extremos relevantes establecidos en la NIIF 6. Esto parece razonable, ya que las normas canadienses se encuentran en tránsito hacia la convergencia con las NIIF para el 2011.

### **3.8 Conclusiones.**

La NIIF 6 Exploración y Evaluación de Recursos Minerales aborda la elaboración de información financiera de un sector de actividad nunca antes tratado en la normativa del IASB, como es la exploración y evaluación de recursos minerales. En un contexto previo de total discrecionalidad por parte de las empresas para el tratamiento de dichas partidas, esta NIIF introduce algunas directivas que se traducen en un conjunto de mejoras limitadas relativas al reconocimiento, medición y clasificación de los activos para exploración y evaluación, así como también establece una prueba para la evaluación del deterioro del valor de dichos activos. Asimismo, si bien otorga gran flexibilidad en la posibilidad de continuar con las prácticas que las empresas venían utilizando previo a la emisión de la norma en muchos aspectos relacionados con estas etapas, exige la revelación y explicación de las políticas y bases contables empleadas, lo que asegura al menos la posibilidad de comprender los importes reconocidos en los estados financieros para aquellos usuarios que tengan la diligencia de dedicarse a estudiarlas y comprenderlas.

Con esto se comienza una etapa inicial de homogeneización de criterios y revelación de informaciones que encauza a las empresas por un camino coherente que pretende adelantar un primer trecho en lo que será posteriormente la emisión de otras normas que complementen a la NIIF 6 y traten temáticas más profundas y complejas. Es por esto que

las disposiciones establecidas en esta NIIF 6, si bien son mejoras limitadas, se consideran prácticas correctas producto de un análisis profundo de la temática y de la discusión de muchas personas entendidas, que se espera no sean revertidas en fases posteriores del proyecto relativo a las actividades extractivas.

Si comparamos esta norma con sus equivalentes en los SFAS, encontramos que si bien el IASB se encuentra en etapas bastante más prematuras que su análogo estadounidense (el FASB) el cual ya lleva emitidas varias normas relativas a esta materia, la aproximación adoptada por la NIIF 6 podría tener un mayor potencial dado que:

- a) abarca a todas las actividades extractivas y no solo al petróleo, gas y líquidos del gas.
- b) las últimas SFAS emitidas relativas al tema, datan de la década del 80, por lo que si bien las NIIF las tienen en consideración como antecedentes, éstas últimas resultan en normativa mucho más reciente que pretende brindar soluciones más actualizadas.
- c) al igual que el resto de las NIIF, son emitidas para ser aplicadas por las más variadas empresas a lo largo y ancho de todo el mundo, por lo cual se estudian previo a su emisión los tratamientos y casos más diversos, lo que debería resultar en poderosas herramientas que consideran realidades actuales más integrales.

Sin embargo, no podemos olvidarnos de que las NIIF también deben servir, en el marco del proyecto de convergencia de normas contables que se está desarrollando, para avanzar en la homogeneización de los criterios y prácticas contables a nivel mundial.

En Uruguay existen diversos emprendimientos, algunos más importantes que otros, que se dedican a la extracción de diversos minerales. No podemos emitir una apreciación a nivel general de si las empresas uruguayas cumplen con los puntos fundamentales de la NIIF 6, debido a la reticencia de las empresas para brindar información. Si podemos decir que uno de los proyectos más importantes que se desarrollan, específicamente la extracción de oro en el norte del país, cumple con los extremos fundamentales de la norma.

## CAPITULO 4

### 4. NORMA INTERNACIONAL DE INFORMACIÓN FINANCIERA N° 8: SEGMENTOS DE OPERACIÓN

#### 4.1 Introducción: Necesidad de la Información Segmentada

En un contexto de globalización mundial, al cual obviamente la economía no es ajena, la actividad empresarial se complejiza. La realidad actual indica que muchas compañías no se limitan a especializarse en un solo producto o rama productiva, sino que muchas veces expanden sus operaciones a actividades relacionadas y también a otras ajenas a su giro primario o principal. De esta forma, las empresas se diversifican desarrollando nuevas actividades y brindando nuevos productos o servicios, o también realizan integraciones verticales a través de la incorporación de etapas anteriores o posteriores de su proceso productivo. Adicionalmente, se registra una expansión a nivel geográfico, con respecto tanto a los países o regiones donde llevan a cabo sus operaciones como a los mercados a los cuales abastecen. Todos estos procesos de crecimiento se pueden llevar a cabo a través de acuerdos económicos entre empresas, como compras, fusiones, joint ventures, etc, o simplemente comenzando la misma empresa a producir y comercializar los nuevos productos o servicios o exportando y llegando a nuevos mercados con los productos y servicios ya existentes. Por último, lo propio sucede con el crédito y la financiación, pues no es poco común que las empresas obtengan financiación en el exterior o que inversores extranjeros adquieran instrumentos de capital o de deuda de una empresa de un país determinado.

Sin duda que uno de los móviles fundamentales de las empresas al llevar a cabo todos estos procesos, es la búsqueda de mayores beneficios económicos y un fortalecimiento de la situación empresarial. Asimismo, y como contrapartida de lo anterior, los riesgos aumentan tanto en cantidad como en tipología. En este contexto la información global de la empresa, es decir los números totales de la entidad, sin desagregarlos por productos y servicios o por áreas geográficas, o en forma más amplia, por sectores o unidades de la empresa que presentan riesgos, rendimientos y comportamientos disímiles con respecto a otros sectores o unidades, poco sirven para posibilitar la cabal comprensión de la información o para realizar evaluaciones o proyecciones de cualquier tipo. Y es que en estos casos, los valores de los ítems para la empresa toda son el resultado de la conjugación de los valores para cada una de estas unidades, los cuales presentan entre sí diferentes magnitudes, tasas de crecimiento o decrecimiento, potencialidades, importancias relativas, etc. Por lo tanto, la única forma de poder realizar juicios o evaluaciones acerca de la actualidad económica de la empresa o proyectar a futuro el valor o tendencia de cualquier variable, es a través del análisis de la información desagregada y la forma en que los movimientos individuales de cada unidad influyen en los montos agregados. Así, los inversionistas, accionistas, acreedores, instituciones financieras, el gobierno, y cualquier otro usuario de los estados contables, querrán contar con la mayor cantidad y calidad de información desagregada relevante posible para poder tomar las decisiones que consideren más acertadas con respecto a la empresa.

Con el objetivo de cubrir estas necesidades de información que señalamos en el párrafo anterior, es que el IASB y otros organismos a nivel internacional han emitido normas o estándares que pretenden regular la elaboración y revelación de la información desagregada por sectores, unidades, o como los llaman las normas: “segmentos de operación”.

## **4.2 Antecedentes y razones para el surgimiento de la NIIF 8**

### **4.2.1 Panorama General**

Existen varios organismos que emiten normativa contable. Están aquellos que la emiten a nivel y con alcance nacional de cada país, y otros que lo hacen a nivel internacional. Dentro de éstos últimos dos de los más importantes, como ya se dijo en otros apartados del presente trabajo, son el IASB y el FASB. Concretamente con respecto al tema “información segmentada”, el IASB emitió entre los años 1981 y 1983 la NIC 14 (Información Financiera por Segmentos), revisada en el periodo 1994-1998, y que es sustituida por una de las normas que es objeto de estudio de esta monografía, es decir la NIIF 8 (Segmentos de Operación) la cual es aplicable para los ejercicios comenzados a partir del 1° de enero de 2009. Por otro lado, el FASB emitió en el año 1976 la SFAS 14 (Financial Reporting for Segments of a Business Enterprise) sustituida en 1997 por la SFAS 131 (Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information).

La emisión de la NIIF 8 se enmarca en el proyecto de convergencia entre las normas emitidas por estos dos organismos, y en este caso particular, con la SFAS 131. En realidad, salvo por un número muy reducido de diferencias, la NIIF 8 resulta ser una copia casi textual de la SFAS 131. Tanto a nivel del IASB como del FASB, se ha dado una evolución en la normativa, producto del aprendizaje y la experiencia acumulada, avanzando hacia normas que contengan criterios que logren cumplir de manera más acertada con los objetivos que se plantean, o al menos esa es la intención. La diferencia fundamental que se aprecia entre las primeras y las últimas normas de cada uno de estos organismos, es con respecto al enfoque adoptado y el tipo de información que se exige revelar en cada una.

### **4.2.2 FASB: De la SFAS 14 a la SFAS 131**

La emisión de la SFAS 14 en aquel momento surgió como respuesta a las exigencias de numerosas instituciones tales como “Financial Analysts Federation”, “Financial Executives Institute”, “National Association of Accountants”, “Accountants International Study Group”, y “New York Stock Exchange” las cuales manifestaban que los usuarios de la información tenían una necesidad legítima de tener acceso a este tipo de información desagregada. La SFAS 14 contenía un “enfoque industrial” atendiendo fundamentalmente a las actividades desarrolladas por la empresa y brindando elementos específicos para la identificación de los grupos o segmentos industriales a los cuales pertenecía la empresa según los productos o servicios vendidos a clientes externos y las áreas geográficas donde desarrollaban sus actividades. El problema fundamental que se suscitaba con esto es que muchas empresas aprovechaban la vaguedad de las definiciones dadas por la norma para

argumentar que la entera actividad de la empresa pertenecía a un único o muy pocos segmentos, revelando información que no alcanzaba los niveles de desagregación perseguidos por la norma, estando lejos entonces de cumplirse con los objetivos de la misma.

El cambio fundamental en la introducción de la SFAS 131, es la aproximación que se adopta para la definición de los segmentos de operación de la compañía. El enfoque de gestión establecido en esta norma, significa analizar la empresa a través de los “ojos de la administración”, e implica un gran nivel de transparencia. Pues el enfoque de gestión identifica los segmentos de operación sobre los cuales se deberá informar según los criterios y prácticas seguidas por la administración o la dirección al gestionar el negocio, y la información a revelar será aquella que sea utilizada por la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación relativas a la asignación de recursos y la evaluación del desempeño o rendimiento de los sectores. De esta forma, se pretende evitar las evasiones que estaban sucediendo al momento de la revelación de la información segmentada.

Existen otras diferencias importantes entre la SFAS 14 y la 131 que se detallan a continuación:

- **Integración Vertical:** La SFAS 14 se enfocaba en los productos y servicios finales vendidos a clientes externos al momento de definir los segmentos, mientras que en la SFAS 131 un segmento que produzca y transfiera un bien o servicio a otro segmento de la misma empresa puede ser considerado como un segmento reportable.
- **Cantidad de Información:** La SFAS 131 exige la revelación de una mayor cantidad de datos específicos que redundan en una información más detallada.
- **Congruencia con resto de las SFAS:** Bajo la SFAS 14, los criterios utilizados al preparar la información segmentada son los mismos que los utilizados en los estados financieros de la empresa global, es decir, los que se establecen en el cuerpo normativo de las SFAS en general. Sin embargo, en la SFAS 131, la información que se exige revelar es la que se utiliza para la gestión, la cual no siempre coincide con los criterios y prácticas predicadas por la SFAS, además de que obviamente pueden ser diferentes de una empresa a otra.
- **Información Intermedia:** La SFAS 14 solicitaba información para períodos intermedios, pero ese requerimiento fue revocado por la SFAS 18. En la SFAS 131 se vuelve a pedir algunos tipos de información para períodos intermedios.

#### **4.2.3 IASB: De la NIC 14 a la NIIF 8**

Paralelamente al proceso de evolución experimentado por las SFAS, cosa similar sucedió con la normativa del IASC (actual IASB).

El orden cronológico con respecto a las normas del IASC/IASB relativas al tema es:

- NIC 14 original (IASC)
- NIC 14 revisada (IASC)
- NIIF 8 (IASB)

Se dedicarán ahora unas pocas páginas al análisis de esta evolución.

#### **4.2.3.1 Comparación de NIC 14 original con NIC 14 revisada**

La NIC 14 original fue un primer intento por cubrir las necesidades de información de los usuarios de los estados financieros con respecto a la información segmentada y significó un gran avance en ese sentido.

Sin embargo, luego de transcurridos unos cuantos años la norma debió revisarse y reformularse en varios aspectos fundamentales debido a las carencias que poseía. La vaguedad de sus definiciones y sus directrices poco claras y muy generales, en parte debido a la necesidad de ser factibles de aplicación en diversos países con características muy disímiles, provocaron que muchas empresas que claramente llevaban adelante varias actividades pertenecientes a segmentos distintos, unificaran la presentación de la información bajo uno sólo o muy pocos segmentos.

Los segmentos de operación en la NIC 14 original, de forma similar a los que se identificaban bajo la SFAS 14, se establecían sobre una base doble atendiendo a aquellas ramas industriales y áreas geográficas que resultaran significativas, pero dejando a libre juicio y criterio de la empresa, la definición de lo que se consideraba “segmento significativo”, presentándose en este punto una de las fallas fundamentales de la norma. Al respecto, brindaba solamente algunas guías generales, sugiriendo a su vez, que la organización interna de la empresa podría brindar elementos que ayudaran a identificarlos. Adicionalmente, la norma fue criticada por no exigir la provisión de información financiera y descriptiva adicional.

En la NIC 14 revisada, se continúa exigiendo la revelación de la información bajo una base doble (productos y servicios, y áreas geográficas), pero incorporando nuevos ingredientes que buscan: a) evitar la incorrecta agregación de segmentos y b) la elaboración de una información segmentada más real, de mejor calidad y mayor utilidad. Así, se introduce una aproximación de “riesgos-recompensas” que insta a diferenciar no solo los diversos segmentos industriales o geográficos que posee la empresa, sino también aquellos que están sujetos a un sistema de riesgos y beneficios que difiere del resto de los segmentos. Asimismo, se introducen umbrales cuantitativos para la identificación de los segmentos sobre los que se debe informar, constituyéndose en criterios prácticos, objetivos y generalizados para la discriminación de los segmentos que podrían ser más importantes o significativos, aunque no se prohíbe la revelación de información desagregada de segmentos que la gerencia considere relevantes más allá de que no alcancen los umbrales fijados. Se señala que la empresa deberá tomar su estructura organizativa y su sistema de información interna como bases para la identificación de los segmentos.

A continuación se transcriben, desde la introducción de la misma NIC 14 Revisada, los principales cambios que se registran en la versión revisada con respecto a la versión original:

1. La NIC 14 original era de aplicación a las empresas cuyos títulos cotizan públicamente y a otras entidades económicamente significativas. La NIC 14 (revisada) es de aplicación a las empresas cuyas acciones o bonos cotizan públicamente, incluyendo a las que están en proceso de emitir títulos que vayan a cotizar en mercados públicos, pero no es aplicable a otras entidades económicamente significativas.
2. La NIC 14 original exigía que la información fuera presentada diferenciando tanto entre segmentos industriales como por segmentos geográficos. Sólo ofrecía directrices generales para identificar los citados segmentos. Sugería que los agrupamientos de carácter interno, dentro de la organización, podían suministrar una base o guía para determinar los segmentos sobre los que se habría de informar, o que la información por segmentos podría requerir una reclasificación de los datos manejados internamente. La NIC 14 (revisada) exige el suministro de información sobre segmentos del negocio y segmentos geográficos. Proporciona directrices más detalladas que la NIC 14 original, para la identificación de segmentos del negocio o geográficos. Exige que la empresa tenga en cuenta su estructura organizativa y su sistema de información interna con el propósito de identificar esos tipos de segmentos. Si los segmentos internos no están basados ni en grupos de productos y servicios relacionados, ni en áreas geográficas, la NIC 14 (revisada) exige que la empresa busque en el nivel inmediatamente más bajo de la segmentación interna para identificar los segmentos sobre los que habrá de informar.
3. En la NIC 14 original se exigía la presentación de la misma cantidad de información tanto para segmentos industriales como para segmentos geográficos. La NIC 14 (revisada) determina que una base de segmentación es de carácter principal, y la otra, secundaria, exigiendo menos información en el caso de segmentos de carácter secundario.
4. En la NIC 14 original no se mencionaba nada acerca de si la información segmentada debía prepararse utilizando las políticas contables adoptadas para los estados financieros consolidados o individuales. La NIC 14 (revisada) exige que se sigan las mismas políticas contables.
5. La NIC 14 original permitía la existencia de diferencias en la definición del resultado del segmento entre empresas. La NIC 14 (revisada) proporciona directrices más detalladas que la NIC 14 original respecto a las partidas específicas de los ingresos ordinarios y los gastos que deben incluirse o excluirse en el ingreso y del gasto perteneciente al segmento. De acuerdo con ello, la NIC 14 (revisada) suministra una valoración estandarizada del resultado del segmento, pero sólo en la medida en que las partidas de gastos e ingresos ordinarios de la explotación puedan ser directamente atribuidas o razonablemente distribuidas entre los segmentos.

6. La NIC 14 (revisada) exige «simetría» en la inclusión de las partidas del resultado y de los activos en el segmento. Si, por ejemplo, el resultado del segmento refleja un gasto por amortización, el activo depreciable correspondiente debe ser incluido entre los activos del segmento. La NIC 14 original no se pronunciaba al respecto.
7. La NIC 14 original no especificaba si los segmentos considerados demasiado pequeños como para informar por separado sobre ellos podían ser combinados con otros segmentos, o bien excluidos de todos los segmentos sobre los que se informara. La NIC 14 (revisada) establece que los segmentos pequeños sobre los que se informa internamente pero sobre los que no se exige información externa separada, pueden combinarse entre sí, siempre que compartan una cantidad importante de los factores que definen un segmento del negocio o un segmento geográfico, o puedan ser combinados con un segmento significativo similar para el cual se brinda información interna, cuando se cumplen determinadas condiciones.
8. La NIC 14 original no establecía si los segmentos geográficos debían determinarse según dónde estuvieran localizados los activos de la empresa (el origen de sus ventas), o según la ubicación de sus clientes (el destino de sus ventas). En la NIC 14 (revisada) se exige que, con independencia de cual sea la base de determinación de los segmentos geográficos de una empresa, algunos datos deben presentarse también sobre la otra base alternativa, si las cifras obtenidas difieren significativamente.
9. La NIC 14 original exigía revelar cuatro partidas fundamentales de información, tanto para los segmentos industriales como para los geográficos:
  - (a) ventas u otros ingresos ordinarios de la explotación, distinguiendo entre los ingresos ordinarios procedentes de los clientes externos a la empresa y los procedentes de otros segmentos de la entidad;
  - (b) resultado del segmento;
  - (c) activos empleados por el segmento; y
  - (d) las bases de los precios inter segmentos.

Para el formato principal de la información segmentada, es decir, los segmentos de carácter principal (ya sean segmentos de negocios o geográficos), la NIC 14 (revisada) exige, además de la información anterior, las siguientes:

- (a) pasivos del segmento;
- (b) coste correspondiente a las adquisiciones realizadas durante el ejercicio de elementos del inmovilizado material y de activos inmateriales;
- (c) gastos por depreciación o amortización;
- (d) gastos, distintos de la depreciación o la amortización, que no requieran desembolsos de efectivo; y
- (e) la parte que corresponda a la empresa en la ganancia o pérdida neta de una asociada, un negocio conjunto u otra inversión contabilizada según el método de la

participación, siempre y cuando todas las operaciones de la asociada sean desarrolladas dentro de ese segmento, así como el importe de la inversión relacionada.

Para el formato secundario de información segmentada de la empresa, es decir, los segmentos de carácter secundario, la NIC 14 (revisada) prescinde de la exigencia de la NIC 14 original sobre el resultado del segmento, y lo reemplaza por información sobre el coste del inmovilizado material y activos inmateriales adquiridos durante el ejercicio.

10. La NIC 14 original no se pronunciaba sobre si la información de ejercicios anteriores, presentada a efectos de comparación, debía ser reexpresada cuando se producía un cambio importante en las políticas contables utilizadas para el segmento. La NIC 14 (revisada) exige esta reexpresión, a menos que sea imposible llevarla a cabo.
11. La NIC 14 (revisada) exige que, si el ingreso ordinario total procedente de los clientes externos combinado, para todos los segmentos sobre los que se informa, resulta menor que el 75 % de los ingresos ordinarios totales de la empresa, deberán identificarse segmentos adicionales hasta alcanzar dicho nivel del 75 %.
12. La NIC 14 original permitía que se informara en los estados financieros utilizando un sistema de precios inter segmentos diferente del usado en la práctica por la empresa para fijar el importe de las transacciones entre ellos. La NIC 14 (revisada) exige que la valoración de las transferencias inter segmentos se realice con los mismos criterios que la empresa utiliza en la práctica para fijar el precio de las transacciones.
13. La NIC 14 (revisada) exige la revelación del ingreso ordinario de cualquier segmento sobre el que no se informe porque obtiene la mayoría de sus ingresos ordinarios de ventas a otros segmentos, cuando los ingresos ordinarios del mismo por ventas a clientes externos sean iguales o mayores al 10 % de los ingresos ordinarios totales de la empresa. La NIC 14 original no contemplaba ninguna exigencia comparable.

#### **4.2.3.2 NIIF 8: Camino a la convergencia**

Cuando el IASC se planteó la necesidad de reformular la NIC 14 original, se encontró en la disyuntiva de elegir entre dos opciones bien diferenciadas:

1. Mantener la segmentación sobre una base doble de productos y servicios y de áreas geográficas pero introduciendo un enfoque de riesgos y beneficios que redujera la discrecionalidad de la empresa para la definición de los segmentos, o
2. Introducir el enfoque de gestión, tal como hizo el FASB en su SFAS 131.

El IASC decidió que la opción correcta en aquel momento era la primera. Paralelamente, el FASB estaba en los comienzos de la aplicación de la SFAS 131, que adoptaba el segundo de los enfoques citados. Hay quienes afirman que, aunque distintas, las decisiones tomadas por cada organismo fueron las correctas, teniendo en cuenta el alcance de cada una de las normas: las SFAS son de aplicación en USA, donde las formas de administración y gestión suelen tener varios elementos en común, además de que se encuentran en un ambiente relativamente más homogéneo, mientras que las NIC son adoptadas por diversas empresas de numerosos países que presentan, entre otras, muy diferentes condiciones políticas, sociales, legales, culturales y económicas, lo cual obliga a la adopción de un enfoque que logre contemplar todas estas diferencias y produzca información comprensible a pesar de las fronteras.

La NIC 14 Revisada estuvo vigente a nivel internacional hasta el año pasado, pues fue recientemente sustituida por la NIIF 8, la cual es aplicable para los ejercicios comenzados a partir del 1° de enero de 2009 en adelante (en Uruguay la NIIF 8 es obligatoria en virtud del decreto 266/07 del 31/07/2007). Como ya se dijo anteriormente, la NIIF 8 busca alinearse con las normas emitidas por el FASB en el marco del proyecto de convergencia acordado por ambos organismos, adoptando el enfoque de gestión y el texto casi idéntico de la SFAS 131. Este enfoque presenta ventajas y desventajas, y hay quienes son partidarios de él y quienes no los son.

#### **4.2.3.3 El enfoque de Gestión: Implicancias, Puntos a favor y Puntos en Contra**

El Enfoque de Gestión o “Management Approach” en Inglés, tiene como objetivo que los usuarios de los estados contables puedan entender y apreciar, al momento de analizar la información segmentada, como es que se lleva adelante el negocio, es decir, como la dirección o aquellas personas que están a cargo de las decisiones de gestión, administran y asignan recursos, analizan y proyectan variables, estudian el mercado, manejan los riesgos, consideran los rendimientos, evalúan el desempeño, que consideran importante y que no y hacia donde se mueven o apuntan. Si a los usuarios de los estados contables se les facilita la misma información que se elabora con el objetivo de que la “máxima autoridad en la toma de decisiones de operación relativas a la evaluación del desempeño y a la asignación de recursos” lleve adelante dichas tareas, entonces se les estará permitiendo visualizar la empresa a través de los “ojos de la administración”. Sin duda que esto en definitiva se traduce en una mayor transparencia de la información, pues se revela información proveniente desde las entrañas de la organización, desde lo más interno, información muy preciada que muchas veces resulta estratégica.

Otra precisión a realizar es que la información a revelar, al ser la que se maneja internamente en los niveles superiores para la toma de decisiones y que puede no ser necesariamente de origen contable, puede entonces no cumplir con las normas contables adecuadas aplicables al país; por ejemplo, puede no ser coherente o no respetar al resto de las SFAS o las NIC y las NIIF según corresponda. Esto hace necesario un nivel de conciencia y responsabilidad superior al momento de considerar y analizar la información,

y al de realizar comparaciones. Se exigirá la explicación de los criterios utilizados para la elaboración de la información. Además, se deben exigir conciliaciones con los montos correspondientes contabilizados según las normas contables adecuadas en los estados contables de la entidad, para poder comprender como se llega de unos a otros valores. Así por ejemplo, se deberá requerir una conciliación que explique las diferencias entre el monto de resultado expuesto en la información segmentada y el monto correspondiente para la entidad toda.

Un corolario de lo dicho en el párrafo precedente, es que la información elaborada bajo un enfoque de gestión, dificulta las comparaciones horizontales entre empresas, pues los criterios y políticas utilizados para la elaboración de dicha información posiblemente no coincidan de una organización a otra, lo que se traduce en montos no comparables entre empresas, o al menos, que requieran un especial recaudo al momento de realizar dichas comparaciones.

Como ventajas del enfoque de gestión frente a otros enfoques podemos citar:

- A través del mismo los usuarios tienen acceso a la visión que la administración posee de la empresa, obteniendo información relevante y oportuna que destaca las oportunidades y las amenazas que la administración considera importantes y que debería ayudarlos a proyectar las variables deseadas. Asimismo, puede facilitar la predicción de las acciones futuras de la administración.
- El costo incremental para proveer esta información debería ser bajo, dado que son datos que ya se manejan a nivel interno y no requieren mayor elaboración adicional.
- Se supone que la identificación de segmentos basándose en la organización interna de la empresa, debería tener como resultado un grado superior de objetividad y verificabilidad al remitirse a la organización que realmente posee la empresa internamente, y no exigir exposiciones artificiales impuestas forzosamente por la norma.

Como desventajas podemos citar:

- Puede dificultar la comprensión de la información en caso de no estar elaborada en concordancia con las normas contables adecuadas correspondientes, además de que requiere conciliaciones con los montos de la entidad.
- Como ya se dijo anteriormente, dificulta las comparaciones entre empresas.
- Información no comparable dificulta los análisis macroeconómicos (que por ejemplo pueden estar interesados en realizar los gobiernos o sus dependencias)

- Hay quienes afirman que al exigirse la revelación de la información que es utilizada por la administración para gestionar el negocio, puede provocarse un daño competitivo resultante de la divulgación de la misma.

Con respecto a la comparabilidad debemos citar que si bien la misma es una muy importante característica de la información, intentar satisfacerla plenamente puede debilitar significativamente su relevancia y fiabilidad, adentrándonos entonces en un plano de discusión de la importancia relativa de las características de la información contable. Pero a su vez, puede resultar que al imponer criterios de identificación de segmentos y no liberar a la empresa la posibilidad de identificarlos según su verdadera forma de administración, se realice una individualización de segmentos que no resulte ser la más significativa haciendo que cualquier comparación resulte carente de sentido y validez.

### **4.3 Análisis de la Norma y comparación con otras normas**

Como ya dijimos anteriormente, la NIIF 8 surge como un eslabón más en la cadena de la convergencia entre las normas del IASB y las del FASB. En este sentido, el IASB sustituye la NIC 14 (emitida por el IASC) con su aproximación de riesgos y rendimientos, por esta nueva norma que se basa en el enfoque de gestión. Salvo por unas pocas diferencias que se analizarán más adelante, la NIIF 8 toma el texto casi exacto de la SFAS 131, y es por esto que, muchos de los análisis, discusiones y conclusiones a las que se arriban para la SFAS 131, son aplicables también para la NIIF 8. Más específicamente el apéndice “A” de la SFAS 131 “BACKGROUND INFORMATION AND BASIS FOR CONCLUSIONS CONTENTS”, en el que se analizan los puntos fundamentales de la misma, resulta de gran importancia para poder comprender muchos de los requisitos, exigencias y criterios establecidos en la norma, y varios de estos análisis son válidos para nuestra norma también. El hecho de que la redacción de la NIIF 8 sea casi idéntico al de la SFAS 131 tiene como objetivo fundamental lograr la convergencia casi absoluta de las dos normas, a pesar de que en ciertas situaciones se presentaran objeciones válidas en contra de la adopción de determinadas disposiciones.

#### **4.3.1 Principio Básico**

El primer párrafo de la NIIF 8 enuncia el “Principio Básico” que será el que marque el espíritu de la norma y además llene las posibles lagunas que puedan existir por situaciones no resueltas específicamente por las disposiciones contenidas en el cuerpo de la norma. El mismo señala: “Una entidad revelará información que permita que los usuarios de sus estados financieros evalúen la naturaleza y los efectos financieros de las actividades de negocios que desarrolla y los entornos económicos en los que opera.”. Entonces, sabremos que cualquier revelación que exija la norma con respecto a información relativa a la empresa, tendrá en definitiva el objetivo último de brindar elementos que ayuden a cumplir lo que predica este principio.

#### **4.3.2 Alcance**

La norma es aplicable a aquellas empresas que coticen en bolsa u otro mercado público no organizado (ya sea nacional o extranjero, y por medio tanto de instrumentos de deuda así como de capital) o que esté en proceso de realizarlo. Para los casos de grupos con una entidad controladora, la norma aplica a los estados financieros consolidados del grupo. En este sentido no tenemos modificaciones con respecto a la NIC 14 dado que se aplica al mismo tipo de empresas.

En el Proyecto de la Norma se consideró la posibilidad de extender el alcance de la misma a todas aquellas empresas con obligación pública de rendir cuentas, y aquellas que mantienen activos en calidad de fiduciarias. Sin embargo se resolvió no incluirlas hasta que se defina claramente los conceptos de “obligación pública de rendir cuentas” y de “en calidad de fiduciaria”.

Con respecto a las empresas que no se encuentran comprendidas en el alcance de la norma pero igualmente decidieran revelar determinada información segmentada, no podrán referirse a ella como “información por segmentos” a menos que se cumpla con todas las disposiciones de la norma. Si bien en un principio se manejó la posibilidad de que no se permitiera la revelación de información que no cumpla plenamente con todas las exigencias de la misma, luego se concluyó que esto hubiera sido innecesariamente restrictivo.

#### **4.3.3 Identificación de los segmentos**

Aquí se presenta uno de las diferencias más importantes con respecto a la NIC 14. En la NIC 14 los segmentos de operación se identificaban sobre dos bases diferentes: a) identificación de los segmentos en base a los productos y servicios ofrecidos por la empresa y b) identificación de los segmentos en base a las áreas geográficas en las que la empresa mantiene sus activos o donde se encuentran sus mercados. La empresa debía identificar un criterio de desagregación como primario y al otro como secundario atendiendo al origen y naturaleza de los riesgos y rendimientos que presentaba la misma. Así, si los riesgos y rendimientos estuvieran influenciados fundamentalmente por los productos o servicios, éste sería el criterio de desagregación primario, dejando el geográfico como secundario, y al revés para el caso contrario. Entonces se exigía una serie de revelaciones tanto para los segmentos identificados según el criterio primario como para el secundario, siendo obviamente mayores y más detalladas para el primario.

En la NIIF 8 los criterios de identificación de los segmentos cambian radicalmente, sustituyendo el enfoque de riesgos y rendimientos por uno de gestión. Entonces un segmento de operación será un componente de una entidad:

1. que desarrolla actividades de negocios de las que puede obtener ingresos (incluyendo otros segmentos de la misma entidad); también serán considerados segmentos de operación aquellos que aún no generen ingresos debido a que su creación es muy reciente

2. cuyos resultados de operación son revisados regularmente por la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación relativas a la asignación de recursos y la evaluación del rendimiento (de ahora en más “máxima autoridad”)
3. para el cual se dispone de información financiera diferenciada

Podemos observar que no solo cambian los criterios para identificar los segmentos, sino que además se elimina la base doble. Los segmentos identificados bajo una y otra norma serán los mismos solamente si al aplicar la NIC 14 se identificaban sobre la base de informes internos destinados a quien bajo la NIIF 8 es la “máxima autoridad en la toma de decisiones de operación relativas a la asignación de recursos y evaluación del rendimiento”. En la NIIF 8 también se prevé la revelación de información en forma agregada relativa a productos y servicios y a las áreas geográficas, cuando la misma no se brinde ya en la información segmentada. De este modo no se pierde esta información que puede resultar relevante y valiosa.

Otro punto importante es que bajo la NIC 14 los segmentos sobre los cuales se debía informar, debían obtener la mayor parte de sus ingresos de ventas a clientes externos, mientras que en la NIIF 8, éstos se identifican con independencia del origen de los ingresos. Si analizamos el caso de dos segmentos integrados verticalmente, es claro que en la NIIF 8 ambos segmentos son considerados como componentes individuales sobre los cuales informar si la empresa es administrada de esa forma, mientras que en la NIC 14 esto no sucede. Existen ciertas empresas en las que este tipo de información puede ser de vital importancia para entender la actividad de la entidad. En la discusión de la SFAS 131, se señala la existencia de opiniones contrarias a la exigencia de este tipo de información argumentando que la misma puede ser no comparable entre empresas además de que la determinación de precios de transferencia no es lo suficientemente confiable para propósitos de información externa. Una forma de solucionar parcialmente este problema hubiera sido la exigencia de la revelación para aquellos casos en que los precios de transferencia fueran determinados basándose en valores de mercado, pero esto se hubiera traducido en un significativo apartamiento del enfoque de gestión. Por lo tanto se decidió exigir la revelación de la información por separado en todos los casos en que corresponda, y también se exigirá una explicación de la forma en que se calculan dichos precios de transferencia para que los usuarios de los estados contables puedan comprender la información.

Con relación a la determinación de los segmentos sobre los que informar podemos citar también una diferencia entre la SFAS 131 y la NIIF 8: para los casos en que la estructura de la empresa está organizada bajo una forma matricial, mientras que la SFAS 131 indica en su párrafo 15 que los segmentos deben identificarse bajo la base de productos y servicios, la NIIF 8 en su párrafo 10 instruye a que la determinación de los segmentos se realice con arreglo al principio básico redactado en el párrafo 1, de donde podrá resultar o no que los segmentos se identifiquen en base a productos y servicios. De esta forma, la NIIF 8 parece poseer en este punto, un criterio que resulta más coherente con el enfoque de gestión.

#### 4.3.4 Criterios de agregación

Para el caso de que dos o más segmentos de operación tengan características económicas parecidas y muestren un similar rendimiento financiero a largo plazo, se permite la agregación de los mismos en un único segmento a efectos de la revelación de la información. Esto tiene como objetivo principal evitar la divulgación de información con un mayor grado de desagregación pero que aporte escaso beneficio adicional, o incluso sea un obstáculo para la apreciación de la información verdaderamente relevante.

La NIIF a su vez establece 5 puntos en los cuales deberán coincidir los segmentos para poder hacer efectiva la agregación, los cuales se transcriben a continuación:

- a) la naturaleza de los productos y servicios;
- b) la naturaleza de los procesos de producción;
- c) el tipo o categoría de clientes a los que se destina sus productos y servicios;
- d) los métodos usados para distribuir sus productos o prestar los servicios; y
- e) si fuera aplicable, la naturaleza del marco normativo, por ejemplo, bancario, de seguros, o de servicios públicos.

Si bien puede parecer demasiado estricto el requerimiento de cumplir con todos y cada uno de los puntos para poder realizar la agregación, se debe tener en cuenta que de otra forma podrían sucederse “fugas” de información a través de la incorrecta agregación de segmentos, que es lo que justamente sucedía con normas anteriores.

#### 4.3.5 Umbrales Cuantitativos

Una vez identificados los segmentos de operación, la NIC 14 precisaba que se debía informar en forma desagregada acerca de aquellos cuyos ingresos, resultados o activos representarían no menos del 10% del monto análogo correspondiente a la sumatoria de todos los segmentos.

Asimismo establecía que la sumatoria de los montos de los ingresos ordinarios externos de los segmentos sobre los que se informa, debía alcanzar al menos el 75% del ingreso ordinario externo consolidado para toda la entidad, debiendo identificar segmentos adicionales hasta alcanzar dicho porcentaje para los casos en los que esto no se cumplía.

En la NIIF 8 se mantienen los mismos umbrales cuantitativos que en la NIC 14 (que a su vez son los mismos que los de la SFAS 14), pues se entendió que los mismos representan una forma objetiva y ampliamente conocida y comprendida de establecer límites a la revelación y evitar así, muy pocos o demasiados segmentos individuales. Cuando un segmento no alcance los umbrales establecidos, se podrán utilizar los criterios de agregación para combinar segmentos.

En la norma también se plantea la posibilidad de informar de manera desagregada sobre segmentos que no alcancen los umbrales cuantitativos, si la dirección considera que los

mismos son relevantes o materiales. Cuando un segmento que alcance los umbrales cuantitativos en un período determinado, no lo haya hecho en el período anterior, la información del período anterior deberá reexpresarse considerando dicho segmento por separado a menos que no se disponga de la información necesaria y el costo de su obtención resulte excesivo.

Si bien los umbrales pretenden ser una pauta práctica para la consideración de la materialidad de los segmentos, conceptualmente se puede decir que un ítem de información segmentada es material si su omisión haría cambiar la decisión del usuario con respecto al segmento de forma tan significativa que provocaría una modificación en las decisiones referentes a la empresa como un todo, aún cuando un ítem de similar magnitud no sea considerado material para el caso en que fuera omitido en los estados financieros de la entidad toda. Por esto, existe en la definición misma de “materialidad” cierto elemento subjetivo y nadie mejor que aquellos individuos que conozcan profundamente a la empresa para la determinación de cuando una información adicional puede ser relevante.

Los segmentos que no lleguen a los umbrales definidos, y no se agreguen con otros para hacerlo, se revelarán como una categoría residual para llegar al monto total para la entidad toda.

Por último, la norma brinda una guía práctica al señalar que 10 segmentos de operación sobre los que se informe separadamente es un número considerable, y que la empresa deberá analizar si es realmente necesaria la desagregación en una mayor cantidad de segmentos.

#### **4.3.6 Información a revelar**

Si bien la información que se solicita revelar tanto en la NIC 14 como en la NIIF 8 coincide en ciertos casos, la forma de revelación y la medición no es la misma básicamente por las diferencias entre una y otra norma en el tipo de enfoque y en la forma de determinar los segmentos.

Así, en la NIC 14 se utiliza una doble clasificación de los segmentos de la empresa, y se requieren ciertos datos para la clasificación primaria (más completos y detallados) y otros para la secundaria. Adicionalmente existe un capítulo denominado “Otra información a revelar” en el que se trata fundamentalmente la revelación de las políticas contables y el tratamiento de los cambios en las mismas. Por otro lado, en la NIIF 8 tenemos una serie de informaciones a revelar sobre la base de los segmentos identificados, y otras informaciones relativas a la empresa en su conjunto.

Para cada uno de los segmentos identificados bajo la clasificación primaria en la NIC 14 se exige revelar fundamentalmente lo siguiente:

- a) ingreso ordinario derivado de operaciones con clientes externos y con otros segmentos de la empresa

- b) resultado del segmento separando el resultado de las actividades que continúan de aquel que arrojan las actividades que no lo hacen
- c) importe en libros de los activos
- d) pasivos
- e) costo de adquisición de activos tangibles e intangibles
- f) importe de la amortización
- g) gastos devengados que no han dado lugar a salida de efectivo distintas de las amortizaciones
- h) cifra agregada de participación en el resultado de las empresas asociadas, negocios conjuntos u otras entidades que se contabilicen por el método de la participación
- i) importe agregado que corresponda a las inversiones en las empresas señaladas en el ítem anterior
- j) conciliación entre los montos desagregados revelados a nivel de segmentos para cada ítem solicitado y el correspondiente monto agregado para toda la entidad

Adicionalmente se insta (aunque no se exige) a revelar:

- a) cualquier otra medida del rendimiento distinta del resultado, explicando las bases sobre las que se calcula la misma.
- b) información sobre la naturaleza e importe de cada una de las partidas de ingreso ordinario y gasto que resulten relevantes, incluidas en las determinación del resultado
- c) el estado de flujos de efectivo (NIC 7) por segmento

Para los segmentos identificados bajo la clasificación secundaria, se exige revelar:

- a) ingreso ordinario derivado de operaciones con clientes externos
- b) importe en libros de los activos
- c) costo de adquisición de activos tangibles e intangibles

Por último, se solicita la revelación de las políticas contables utilizadas en la elaboración de la información segmentada.

En la NIIF 8 sin embargo, si bien se exige revelar una mayor cantidad de información segmentada, se hace sobre la base de un único grupo de segmentos identificados según la definición del párrafo 5, y atendiendo al enfoque de gestión. Adicionalmente la información requerida en la NIIF 8 ya se encuentra disponible por ser la misma que se reporta internamente.

Como datos generales se solicita revelar lo siguiente:

- a) los factores que han servido para identificar los segmentos sobre los que debe informarse

- b) los tipos de productos y servicios que proporcionan los ingresos de las actividades ordinarias de cada segmento sobre el que deba informarse.

Con respecto a los segmentos individuales, la NIIF requiere las siguientes revelaciones:

- a) una medida del resultado
- b) total de activos de cada segmento sobre el que se informe

Además de lo anterior, la siguiente información debe ser revelada si es facilitada y/o examinada por la “máxima autoridad en la toma de decisiones de operación de la entidad, para decidir sobre los recursos que deben asignarse al segmento y evaluar su rendimiento”:

- a) una medida del pasivo
- b) los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de clientes externos;
- c) los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de transacciones con otros segmentos de operación de la misma entidad;
- d) los ingresos por intereses;
- e) los gastos por intereses;
- f) la depreciación y amortización;
- g) las partidas significativas de ingresos y gastos reveladas de conformidad con el párrafo 86 de la NIC 1 Presentación de estados financieros;
- h) la participación de la entidad en el resultado de asociadas y de negocios conjuntos contabilizados según el método de la participación;
- i) el gasto o el ingreso por el impuesto sobre las ganancias; y
- j) las partidas significativas no monetarias distintas de las de depreciación y amortización.
- k) el importe de las inversiones en asociadas y en los negocios conjuntos que se contabilicen según el método de la participación,
- l) el importe de las adiciones de activos no corrientes que no sean instrumentos financieros, activos por impuestos diferidos, activos correspondientes a los beneficios post-empleo (véase la NIC 19, Beneficios a los empleados, párrafos 54-58) y derechos derivados de contratos de seguros.

En este punto surge una potencial diferencia entre la NIIF 8 y la SFAS 131, dado que mientras que la SFAS 131 requiere la revelación del importe correspondiente a “activos de larga vida”, término que parece excluir a los intangibles, la NIIF 8 exige la revelación de los importes correspondientes a los “activos no corrientes” incluyendo entonces a los intangibles.

Con respecto a la NIC 14, encontramos que una diferencia importante, y que ha dado lugar a argumentaciones varias en contra de la NIIF 8, es que en la primera se define concretamente al ingreso de las actividades ordinarias, al gasto, el resultado, los activos y los pasivos, mientras que en la segunda esto no sucede, sino que solamente se solicita que se explique la forma en que se miden estos elementos.

Se deberá revelar también el monto de ingresos por intereses separado del monto de gastos por el mismo concepto, a menos que la mayor parte de los ingresos de las actividades ordinarias del segmento proceda de intereses y la máxima autoridad evalúe acerca del rendimiento y la asignación de recursos al segmento basándose en el monto de intereses netos, caso en el cual se permite revelar este último importe.

Dada la exposición anterior, podemos señalar entonces que en la NIIF 8 se suman la exigencia de revelación del monto de ingreso y gasto por intereses, y el gasto o ingreso por el impuesto sobre las ganancias. Los datos referentes al ingreso y gasto por intereses son importantes al momento de analizar cómo se financia la empresa, y por supuesto que son indispensables cuando la empresa obtiene sus mayores ingresos por concepto de intereses. Cuando esto último sucede, la empresa podrá revelar el monto neto por intereses o “spread” que sería el equivalente a revelar las ventas neteadas de sus costos de ventas para el caso de una empresa que venda productos distintos de los financieros, tales como bienes materiales (muebles, juguetes, alimentos, etc.).

Por otro lado, en la NIC 14 se sugiere la presentación del estado de flujo de efectivo por segmento, mientras que en la NIIF 8 esto no se hace. En los fundamentos de las conclusiones de la SFAS 131 se expone que si bien el Consejo había considerado la posibilidad de solicitar como elemento opcional la revelación del flujo citado en concordancia con la SFAS 95 (en las NIC, la que trata el tema es la N° 7) opiniones contrarias indicaron que muchas veces la administración considera flujos calculados de forma distinta a lo que indica la SFAS 95, y que por ende se daría un claro apartamiento del enfoque de gestión. Por lo tanto ni la SFAS 131, ni la NIIF 8 sugieren la revelación del flujo de efectivo por segmentos.

Por otro lado, si comparamos las exigencias de revelación de la NIIF 8 con los de la SFAS 131 encontramos que en la segunda no se obliga a revelar una medida del pasivo de la empresa mientras que en la NIIF si se hace.

En el párrafo 96 de los Fundamentos de las Conclusiones de la SFAS 131 se señala que si bien en un principio se había manejado la posibilidad de requerir una medida de los pasivos por segmento, luego ciertas opiniones en contrario argumentaron que muy a menudo los pasivos se incurren a nivel central o global y que una asignación arbitraria de los mismos a los diversos segmentos sería de limitada validez.

Sin embargo, al momento de la aprobación de la NIIF 8, y a pesar de significar una divergencia con respecto a la SFAS 131, se consideró conveniente la revelación de este tipo de información, siempre y cuando la misma se facilite con regularidad a la máxima autoridad, pues puede resultar de interés y utilidad para los usuarios.

Ni la SFAS 131 ni la NIIF 8 requieren la revelación de gastos en Investigación y Desarrollo (I&D) a pesar de que muchos usuarios lo consideraron relevante. Los argumentos en contra de la revelación de esta información se relacionan por un lado con el potencial daño competitivo que podría derivarse de que los competidores adviertan con antelación los

sectores de la empresa en los que la misma está focalizando sus esfuerzos, y por otro, con que los gastos en I&D también frecuentemente se realizan a nivel central o global.

Pasando a la información que se solicita revelar sobre la base de la empresa global, y siempre y cuando no esté ya contenida en las revelaciones de la información segmentada, tenemos lo siguiente:

Información sobre productos y servicios: se debe revelar los ingresos derivados de actividades ordinarias mantenidas con clientes externos por cada producto y servicio o grupos de productos y servicios similares. Cuando no se disponga de la información y su costo de obtención resulte excesivo, la empresa queda exonerada de esta exigencia, debiendo aclarar tal punto. Si bien la información de activos utilizados por productos o servicios podría ser interesante, no se solicita debido a que muchas veces los activos no están abocados a productos o servicios específicos, lo cual podría generar distribuciones arbitrarias.

Información sobre áreas geográficas: se solicita revelar 1) los ingresos de las actividades ordinarias con clientes externos y 2) los activos no corrientes que no sean instrumentos financieros, activos por impuestos diferidos, activos correspondientes a beneficios post-empleo y derechos derivados de contratos de seguros, atribuidos: a) al país de domicilio de la empresa y b) el resto de los países en los que la empresa obtenga ingresos derivados de las actividades ordinarias. Si existe algún país extranjero en el que las actividades o los activos citados sean significativas, se deberá revelar por separado la información relativa al mismo. Asimismo se revelarán los criterios de asignación de los ingresos ordinarios a los diversos países. Toda esta información, tanto la relativa a los ingresos como a los activos, sin duda que es relevante al momento de considerar la concentración de riesgos existente. En la NIC 14 los segmentos geográficos se definían como “entornos económicos específicos” que cumplen con una serie de características. Bajo esta definición, las áreas geográficas se pueden referir a países, regiones, continentes, u otros. En la NIIF 8 queda claro que las áreas geográficas hacen referencia a países, lo cual tiene la ventaja de configurar entidades más limitadas, homogéneas y comprensibles que regiones o continentes.

Información sobre los principales clientes: los principales clientes son aquellos con los que se mantiene un flujo de operaciones considerable, y es fundamental saberlo y administrarlos correctamente ya que representan un foco de concentración de riesgos, dado que la pérdida de alguno de estos clientes se traduciría en un importante perjuicio para la empresa. Por ello, la información acerca de los principales clientes es de vital importancia tanto para la gerencia como para los usuarios de la información para evaluar el grado de dependencia que se tiene con respecto a los mismos, y la situación actual y futura de la empresa.

De esta forma, si los ingresos de las actividades ordinarias procedentes de transacciones con un sólo cliente externo representan el 10% o más de sus ingresos totales derivados de las actividades ordinarias, la entidad deberá revelar este hecho, así como el total de los

ingresos de las actividades ordinarias procedentes de cada uno de tales clientes y la identidad del segmento o segmentos que proporcionan esos ingresos. Sin embargo, no se exige revelar ni la identidad de dichos clientes ni los montos de ingresos desagregados por segmento. Si dos o más clientes son entidades que se encuentran bajo un control común, deberán tratarse como un único cliente a los efectos de la revelación de la información, siempre que la empresa informante tenga conocimiento de éste hecho. Esto último se aplica también a las administraciones públicas y a aquellas entidades que posean un control común con dichas administraciones.

La exigencia de la revelación de la información relativa a los principales clientes, ya estaba presente en la SFAS 14, antecesora de la SFAS 131, e incluso se establecía el mismo umbral del 10%, el cual si bien es arbitrario, es una práctica ampliamente conocida y aceptada.

#### **4.3.7 Medición y conciliaciones**

Hemos detallado en el capítulo anterior cuál es la información que la norma exige revelar. Sin embargo, un rubro determinado puede considerarse de varias formas, dando lugar a diferentes medidas del mismo ítem o rubro. Es entonces que la norma dedica 3 párrafos de su contenido a explicar cuál es la medida de cada ítem que se debe revelar.

Dado el enfoque de gestión que adopta la NIIF 8, la medida de cada partida (llámese ingreso derivado de las actividades ordinarias, gastos, depreciaciones, activos, pasivos o cualquier otra) a ser revelada por segmento, será aquella que es informada a la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación con el objeto de decidir acerca de la asignación de recursos al segmento y evaluar su rendimiento. Esto difiere claramente con el enfoque y los criterios adoptados en la NIC 14, donde la información segmentada no era más que la desagregación de la información para la entidad global, siendo preparada en base a las mismas políticas y criterios que la información global.

La NIIF 8 indica además que al momento de realizar distribuciones o asignaciones entre los segmentos, de importes de resultado, ingresos, pérdidas, activos, pasivos, etc, se deberá aplicar un criterio razonable.

Cuando a la máxima autoridad se le facilita más de una medida para una misma partida, se deberá tomar, para propósitos de información externa, aquella medida que más se ajuste con los criterios y políticas contables utilizadas en la elaboración de los estados financieros de la entidad toda. Por ejemplo, si en una empresa la máxima autoridad utiliza una medida del gasto elaborada en base al criterio de “lo devengado” y otra en base al criterio de “lo percibido”, se deberá reportar con fines externos, la medida elaborada bajo el primero de los criterios por el hecho de ser coherente con las NIC y NIIF.

Como la información que se maneja internamente en los informes para la gestión muchas veces no cumple con las políticas y criterios predicados por el resto de las NIC y las NIIF, se hace necesario explicar cuáles son los criterios utilizados en la elaboración de esa información interna (que es en definitiva la que también se revela externamente), y realizar conciliaciones que demuestren como se llega de los importes por segmento a los importes

para la entidad toda, éstos últimos elaborados en concordancia con las normas contables adecuadas. Acerca de este punto, hay quienes propusieron que las conciliaciones se hicieran segmento por segmento de forma individual y no en forma global con el monto agregado de cada rubro para la entidad toda, pero se rechazó dicha propuesta porque hubiera significado en algunos casos la elaboración de dos juegos de información por segmento completos (uno acorde con las NIC y las NIIF y otro no) lo cual hubiera resultado, además de engorroso, extremadamente costoso. Se exige conciliar y explicar la naturaleza de cualquier diferencia existente entre el monto informado por segmento, y el monto para la entidad, relativa a las siguientes partidas: ingresos de las actividades ordinarias, el resultado, los activos, los pasivos, y el importe de cualquier otra partida significativa.

Se deberá revelar también cualquier cambio en los métodos de medición utilizados para medir los resultados de los segmentos, indicando además cuál es el efecto de dichos cambios. Cuando se realicen asignaciones asimétricas (de las cuales la Norma no es partidaria), como por ejemplo asignar un activo fijo a un segmento pero no cargarle al mismo la amortización correspondiente, se deberá dejar constancia del hecho.

Refiriéndonos ahora a la información a revelar sobre la entidad en su conjunto relativa a productos y servicios, áreas geográficas y principales clientes, la misma debe ser preparada con arreglo a la información financiera utilizada en la elaboración de los estados financieros de la entidad.

#### **4.3.8 Ejemplos de diferencias en la información bajo uno y otro enfoque**

Hemos planteado en el contenido del presente trabajo que la diferencia fundamental entre la NIIF 8 y su antecedente inmediato, es en cuánto al enfoque y al tipo de información que se solicita revelar. Mientras que la NIC 14 exige revelar información que sea coherente con los datos presentados a nivel global y que cumpla con el resto del cuerpo de las NIC y las NIIF, la NIIF 8 exige la revelación de la información que se maneja a nivel de las personas que gestionan los negocios, la cual puede no contemplar a las NIC y NIIF. Si bien en muchos casos la información bajo ambos enfoques puede coincidir, en otros tantos puede no hacerlo. A continuación se citan algunos elementos con respecto a los cuales pueden surgir diferencias:

- 1) valuación, reconocimiento y adjudicación de bienes de uso
- 2) métodos de valuación de bienes de cambio
- 3) constitución de provisiones
- 4) métodos de asignación de ingresos o gastos a los segmentos
- 5) criterios de consideración de ingresos y gastos (criterio de lo devengado en contraposición al criterio de lo percibido o lo erogado (flujos de efectivo))
- 6) políticas contables o estimaciones contables

#### **4.3.9 Reexpresiones de información presentada anteriormente**

Cuando una empresa realice cambios en su estructura organizativa tales que deriven en una modificación de la composición de los segmentos, la información correspondiente a períodos anteriores deberá reexpresarse de forma tal que refleje dichas modificaciones a menos que esto sea impracticable, evaluación que debe hacerse para cada partida considerada individualmente. En cualquier caso, es necesario revelar si la reexpresión se llevó a cabo o no.

En la Norma la definición de “impracticable” que se adopta, es la que se establece en la SFAS 131, es decir, “que no se disponga de la información necesaria para cumplir con el requisito, o que su costo resulte excesivo”. Hay quienes indicaron que lo más correcto hubiera sido tomar la definición de “impracticable” que se da en la NIC 1, la cual en su párrafo 11 señala: “La aplicación de un requisito será impracticable cuando la entidad no pueda aplicarlo tras efectuar todos los esfuerzos razonables para hacerlo”. Sin embargo se optó por mantener el criterio adoptado por la SFAS 131 para no crear divergencias entre las dos normas.

Cabe indicar que tanto una como otra definición de “impracticable” posee cierto elemento subjetivo desde el momento que no se establecen pautas, directrices o referencias claras de que es lo que se considera “costo excesivo” en un caso y “esfuerzos razonables” en el otro.

#### **4.3.10 Información segmentada para períodos intermedios**

La NIC 34 “Información Financiera Intermedia” es una norma de aplicación opcional (no obligatoria) que se considera saludable cumplir, sobre todo para aquellas empresas que cotizan en un mercado público. A raíz de la emisión de la NIIF 8 se introducen ciertos cambios en la NIC 34, referentes a la información segmentada. Concretamente, el párrafo 16 de la NIC 34 en su literal g) establece que una empresa deberá revelar cierta información segmentada para períodos intermedios siempre que la NIIF 8 la ubique dentro de su ámbito de aplicación. En líneas generales, dicho literal g) solicita la revelación de:

- ingresos de actividades ordinarias procedentes de clientes externos y de operaciones inter-segmento, siempre que dicha información sea facilitada a la máxima autoridad
- valor de pérdidas o ganancias de los segmentos
- total de activos que hayan registrado variación significativa en relación con los estados financieros anuales inmediatos anteriores
- descripción de las diferencias con respecto a los estados financieros anuales con respecto a los criterios de segmentación o valuación de pérdidas y ganancias
- conciliación de pérdidas y ganancias de los segmentos con las de la entidad toda

### **4.4 Trabajo de campo NIIF 8: Análisis de estados financieros y Entrevista**

#### **4.4.1 Análisis de estados contables**

Como se analizó anteriormente, esta norma alcanza a aquellas empresas que negocien sus instrumentos de deuda o patrimonio en una bolsa de valores nacional o internacional u otro mercado público no organizado, así como cuando se encuentren en proceso de registración

en estos mercados. Identificar todas las empresas uruguayas que cotizan en cada uno de estos mercados es una tarea ardua y que puede requerir gran cantidad de tiempo y dedicación. Por este motivo, y a efectos de simplificar un tanto nuestro trabajo de campo, hemos decidido acotar el ámbito de análisis exclusivamente a la consideración de la Bolsa de Valores de Montevideo.

La Bolsa de Valores de Montevideo es una asociación civil sin fines de lucro y tiene sus orígenes en el año 1867, a pesar de que recién adopta su denominación actual en el año 2004. En ella cotizan exclusivamente empresas constituidas en el Uruguay, a través de acciones y de obligaciones negociables como se expone en el siguiente cuadro:

<b>ACCIONES</b>	<b>OBSERVACION</b>
Alumnios del Uruguay S.A.	
Fanapel S.A.	
Fibratex S.A.	Cot. Susp.
Frigorífico Modelo S.A.	
Gralado S.A.	
Industria Sulfúrica S.A.	
Pamer S.A.	

<b>OBLIGACIONES NEGOCIABLES</b>	<b>OBSERVACION</b>
Alumnios del Uruguay S.A.	
Baluma S.A.	
Banco Galicia Uruguay S.A.	
Banco Bandes Uruguay S.A.	
Central Lanera Uruguaya S.A.	
C.H. M. Rajmchman y Hno. S.A.	Cot. Susp.
Citrícola Salteña S.A.	
Conaprole	
Corporación Vial del Uruguay S.A.	
Compañía Hípica Rioplatense S.A.	
Divino S.A.	
Fanapel S.A.	
Forestal Oriental S.A.	
Industria Harinera S.A.	Cot. Susp.
Industria Sulfúrica S.A.	
Mosca Hnos. S.A.	Cot. Susp.
Perses S.A.	
Pinturas Industriales S.A.	Cot. Susp.
Pintos Risso Investments S.A.	Cot. Susp.
Puerta del Sur S.A.	
Rondilcor S.A.	

Referencias: Cot. Susp. = Cotización Suspendida

Estas empresas presentan periódicamente en dicha Bolsa, sus estados contables e información relevante acontecida, todo lo cual se publica en la página web de la Bolsa.

En primera instancia se procedió al análisis de los estados contables de las empresas cotizantes para proceder a la verificación de si presentan o no información contable por segmentos, y que características posee la misma.

Como ya se expuso en la introducción del presente trabajo monográfico, la Normas Contables Adecuadas en el Uruguay para ejercicios iniciados con anterioridad al 1° de enero de 2009 están determinadas por los decretos 162/004, 222/004 y 90/005. Según estos decretos, la Norma Internacional de Contabilidad aplicable en lo que se refiere a la información segmentada, es la NIC 14. Para los ejercicios iniciados a partir del 1° de enero de 2009, el decreto 266/007 establece que la norma a utilizar es la Norma Internacional de Información Financiera N° 8 (NIIF 8), dejando librado a elección de la empresa, la posibilidad de adopción anticipada de dicha norma para la información por segmentos de operación.

Por otro lado, a raíz de la emisión de la NIIF 8, y como también ya se expuso anteriormente, ciertas modificaciones fueron introducidas en la NIC 34 “Información Financiera Intermedia”. Específicamente, se introdujo el literal g) del párrafo 16, el cual requiere la revelación de determinadas informaciones segmentadas en los Estados Financieros Intermedios. Sin embargo, no debemos olvidar que la aplicación de la NIC 34 es de carácter opcional para las empresas, si bien se aconseja su utilización sobre todo para las empresas que cotizan en bolsa u otro mercado. Por lo tanto, si bien las entidades no están obligadas a presentar Estados Financieros Intermedios, de hacerlo para los ejercicios iniciados a partir del 1° de enero de 2009, deberán presentar la información segmentada según el literal g) citado.

En el siguiente cuadro, y más allá de las precisiones hechas en los párrafos anteriores acerca de las normas aplicables, se sintetizan los puntos más relevantes que surgen del análisis de los estados contables de las empresas que cotizan en la Bolsa Valores de Montevideo con relación a la información desagregada por segmentos.



## **PREGUNTAS:**

1. Fecha de cierre de ejercicio económico
2. ¿Presenta información por segmentos?
3. ¿Declara cumplir con el decreto 162/004, 222/004 y 90/005, o con el 266/07?  
Referencia (1)
4. ¿Utiliza un criterio de segmentación por productos o servicios, o por área geográfica según la localización de sus activos o sus clientes?
5. ¿Cuántos segmentos de operación tiene determinados?
6. ¿Declara si considera las 3 características que debe cumplir un componente de la entidad para determinar un “segmento de operación” descritas en el párrafo 5 de la norma?
7. ¿En base a qué elementos define e identifica sus segmentos?
8. ¿Declara utilizar criterios de agregación de segmentos establecidos en el párrafo 12 de la norma?
9. ¿Los segmentos cumplen los umbrales cuantitativos establecidos en el párrafo 13 de la norma?
10. ¿El total de ingresos externos de actividades ordinarias informados por segmentos de operación es mayor o igual al 75% total de la empresa?
11. ¿Tienen determinada una categoría residual "resto de segmentos"?
12. ¿Se revela la información segmentada relativa a ingresos, costos operativos, otros gastos, activos, pasivos, etc.? (párrafos 21 y 22 de la NIIF 8) Referencia (2)
13. ¿Las políticas contables utilizadas en la información por segmentos son las mismas que las utilizadas en la elaboración de los estados financieros generales de la empresa?  
Referencia (3)
14. ¿Declara utilizar "bases de reparto" o se exponen en "rubros no asignados" los ingresos operativos, los costos operativos, otros resultados, activos y pasivos relacionados a un conjunto de segmentos de operación?
15. ¿Presenta información general relacionada con sus clientes?

## **REFERENCIAS:**

Referencia (1): 1 – Declara cumplir con decretos 162/004, 222/004 y 90/005  
2 – Declara cumplir con el decreto 266/007

Referencia (2): 1 – Ingresos por actividades ordinarias  
2 – Costos operativos  
3 – Otros resultados  
4 – Activos  
5 – Pasivos

Referencia (3): Cuando la empresa no realice revelación alguna relativa a que utilice distintas políticas contables en la elaboración de sus estados contables generales que en la producción de información segmentada, y cuando la sumatoria de los rubros de información segmentada coincida con los saldos presentados en los estados contables

generales sin necesidad de mediar partidas conciliatorias, se supondrá que las políticas contables utilizadas en uno y otro conjunto de información, son las mismas.

Adicionalmente, y con el afán de obtener más datos e información sobre las empresas cotizantes, procedimos a enviar un e-mail a la mayoría de ellas (a la dirección de contacto que aparece en la página web de la bolsa de valores) pero sólo tuvimos respuesta de dos de ellas: Divino S.A. y Galado S.A.. En el mail se le preguntaba fundamentalmente a las empresas, si utilizaban las mismas políticas contables para sus estados contables generales que para la información segmentada. Tanto el Cr. Marcelo Lombardi de Galado S.A. (Terminal Tres Cruces) como la Cra. Margarita Visconti de Divino S.A., nos respondieron que efectivamente utilizan las mismas políticas en ambos conjuntos de información.

#### **4.4.2 Entrevista: Conaprole**

En el marco de nuestro trabajo de campo nos dirigimos a la empresa Conaprole (Cooperativa Nacional de Productores de Leche) creada por la ley 9.526 del año 1935. Originalmente su actividad principal se limitaba a asegurar el abastecimiento de leche al departamento de Montevideo, pero posterior y paulatinamente ha ido ampliando y diversificando su producción, para alcanzar actualmente a diversos derivados de la leche (manteca, quesos, cremas heladas, yogurts, etc.) y otros productos no relacionados (jugos de frutas, salsa de tomate, etc.). La empresa cotiza en la Bolsa de Valores de Montevideo, por lo tanto está comprendida dentro del ámbito de aplicación de la NIIF 8.

En respuesta a nuestra iniciativa, nos fue concedida una entrevista con la Cra. Virginia Torchelo, quien es Gerente del Departamento de Gestión Contable, y la Cra. Carla Volaric. A continuación se señalan los puntos más relevantes de dicha entrevista.

1) La empresa cotiza únicamente en la Bolsa de Valores de Montevideo mediante la emisión de obligaciones negociables en el marco de proyecto “Conahorro”.

2) La estructura jerárquica de la empresa consiste de los siguientes órganos: a) un máximo órgano llamado la “Asamblea de los 29”, que está constituida por 29 cargos electivos ocupados por los cooperativistas y que tiene como principales funciones representar los intereses de los cooperativistas y aprobar los balances de la empresa; b) un Directorio integrado por Directores también elegidos mediante elecciones, y que mensualmente revisa el presupuesto de costos y otros informes; c) por debajo del Directorio se encuentran las diferentes gerencias funcionales, entre ellas la Gerencia Industrial, y dependiendo de esta importante Gerencia, encontramos a los Jefes de Planta, encargados de las tareas operativas y administrativas de cada Planta Industrial.

3) En la entrevista nos manifestaron que la empresa no proporciona información financiera segmentada en sus estados financieros debido a que la actividad principal de la empresa está relacionada con la industrialización de la leche y por tanto, toda la operativa de producción posee un riesgo inherente similar. Éste riesgo queda determinado por el procesamiento de la misma materia prima (la leche que reciben de los productores) que se utiliza en la elaboración de los diferentes productos finales.

Asimismo, existen empresas colaterales a Conaprole dedicadas a actividades relacionadas como la venta de insumos para los productos finales, o el envasado, distribución y comercialización de algunos de los productos elaborados por Conaprole.

La empresa cuenta actualmente con 9 líneas de productos (que se detallan más abajo). Nos destacaron que a nivel de gestión, con el propósito de evaluar la rentabilidad de estas líneas, disponen de cierta información relativa a las mismas. Existen pocas plantas especializadas en un solo producto, y por lo general cada una elabora 2 o 3 productos como mínimo. De esta manera, poseen activos que se destinan a la producción y envasado de varios productos a la vez. Además, la empresa tiene definidos centros de acumulación de costos para gestionar los distintos negocios, utilizando el sistema integral SAP.

En cuanto a las ventas, se exporta solamente leche en polvo, manteca y algunos quesos y yogurts, teniendo como destino a Brasil, Venezuela, México, Egipto y Arabia Saudita entre otros. La gran cantidad de productos restantes, tienen como destino el mercado interno de Uruguay.

### **Más información, comentarios y conclusiones**

En la página web de Conaprole se exponen todos los productos que la empresa produce y comercializa, y que se agrupan en líneas de productos de la forma que se detalla a continuación:

- CONAPROLE: crema de leche, dulce de leche, jugos, leche, leche saborizada, manteca, postres, pulpa de tomate, quesos, yogurt.
- VIVA: helados, postres, yogurt.
- CONAMIGOS: petit, pudding, topping, yogurt.
- VITAL+: biotransit, clásico, lowcol, prodefensis.
- BIOTOP: común, light (yogurt).
- CONAPROLE PLUS: jugos con suero de leche.
- HELADOS CONAPROLE: diet, familiares, individuales.
- DELEITE: cremas (postres).
- CREMOSOS LIGHT: quesos de untar light.

Parece lógico pensar que, dada la variedad de líneas y productos que elabora y comercializa la empresa, se realicen y analicen diversos informes por producto, o al menos, por línea de productos. Si bien es verdad que algunos productos pueden resultar bastante similares en lo que respecta a beneficios a largo plazo, naturaleza de los productos, procesos de elaboración, etc., y por lo cual serían pasibles de agregación en un solo segmento, existen otros que a nuestro criterio poseen características diferentes a otros productos. Por ejemplo, consideramos que la elaboración y comercialización de leche es una actividad que tiene características distintas a las cremas heladas, a los quesos de untar, o a la leche en polvo.

Por otro lado, analizando el estado de resultados de la empresa, se puede observar que los ingresos que se derivan del mercado interno, y los que se derivan del mercado externo son muy similares en montos, por lo cual cada uno representa aproximadamente el 50% de los ingresos totales. Podemos inferir entonces que ambos mercados son importantes para la empresa y que cada uno aporta ingresos significativos. Adicionalmente los productos comercializados en uno y otro mercado son distintos. Por todo esto, es que suponemos que también deben existir informes individuales para cada mercado, así como también creemos que la forma de gestionar cada mercado es diferente.

De esta forma, consideramos que la empresa posee segmentos de operación diferenciados, que se podrían definir en base a los productos o en base a las áreas geográficas, sobre los cuales elaborar información segmentada a revelar en las notas a los estados contables.

#### **4.4.3 Conclusiones del Trabajo de Campo**

Como podemos observar en el cuadro realizado, la mayoría de las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores de Montevideo presentan algún tipo de información desagregada por segmentos, identificando los mismos en base a la naturaleza, riesgos y rendimientos a los que están sujetos, y atendiendo a los productos o servicios prestados, o a las áreas geográficas en las que operan. Esta manera de definir los segmentos está en concordancia con lo que dispone la NIC 14, lo cual es razonable, ya que la NIIF 8 es de aplicación obligatoria recién para los ejercicios anuales iniciados a partir del 1° de enero de 2009. Sin embargo, esto no quiere decir que los segmentos determinados según los criterios de la NIC 14 deban cambiar en oportunidad de la aplicación de la NIIF 8. De hecho, consideramos que en la mayoría de las empresas los segmentos se definen en base a los productos y servicios comercializados, o en base a las áreas geográficas involucradas en sus actividades, ya sea en virtud de la utilización de una u otra norma. Tal vez la redacción de la nota relativa a los segmentos de operación deba cambiar un poco, haciendo referencia a los tres elementos definidos en el párrafo 5 de la norma, en base a los cuales se deben identificar los segmentos en la NIIF 8.

Con respecto a las políticas contables utilizadas para la elaboración de la información segmentada, en la mayoría de los casos se cumple que la sumatoria de los importes por segmento coincide con el valor reconocido en los estados contables generales, sin necesidad de introducir partidas conciliatorias. Esto nos hace pensar que las políticas contables utilizadas tanto a nivel global como sectorial son las mismas (tal como lo exige la NIC 14), si bien esto no se desprende de ninguna declaración explícita realizada en las notas de ninguna de las empresas.

El sistema contable es la fundamental fuente de información financiera que poseen las empresas. En él se registra, según políticas y prácticas que se consideran adecuadas, toda la operativa de las entidades de forma de reflejar fielmente su realidad económica y financiera. Parece razonable entonces que muchos (sino todos) de los informes que analiza la máxima autoridad para la toma de decisiones operativas relativa a la evaluación del desempeño y asignación de los recursos a los segmentos, sean elaborados en base a la

información que surge del sistema contable. En última instancia, si dicha autoridad analiza adicionalmente informes que no derivan de la contabilidad y que no están en concordancia con las políticas contables utilizadas en la misma, la NIIF 8 indica que se deberá tomar el dato que se corresponda mejor con las prácticas y políticas utilizadas para la elaboración de la información global de la empresa.

Por lo expuesto en los párrafos anteriores, es que creemos que la información por segmentos que se revelará en función de la entrada en vigencia de la NIIF 8, seguirá siendo elaborada en base a las mismas políticas contables utilizadas en los estados contables generales de la empresa, tal como se viene haciendo por aplicación de la NIC 14.

Con respecto a los rubros que son revelados actualmente en los estados contables de las empresas analizadas en forma desagregada por segmentos, los mismos se limitan al ingreso ordinario y al costo de ventas. En algunos casos también se revelan desagregados los importes de los activos y los pasivos por segmentos. Un número muy reducido de empresas expone adicionalmente las amortizaciones atribuibles al segmento, y el costo de las inversiones adquiridas en el período.

Consideramos que si bien la mayoría de las empresas cumple en líneas generales con revelar cierta información desagregada por segmento, la misma no satisface todos los requerimientos de las normas (ya sea los de la NIC 14 así como los de la NIIF 8), dado que solo muy pocas exponen datos desagregados relativos a los activos, los pasivos, las amortizaciones, y el costo de las inversiones realizadas en el período, y ninguna presenta los ingresos y egresos por intereses, otros gastos específicos considerados importantes, gastos que no signifiquen erogaciones de efectivo distintos de las amortizaciones, ni el resultado por segmento. Asimismo, ninguna de ellas elabora el Estado de Flujos de Efectivo por segmento (cuya presentación es aconsejada en la NIC 14 pero no en la NIIF 8). Por otro lado, recordemos que según la NIC 14, se determinaban dos clasificaciones de los segmentos (por productos y servicios por un lado, y por áreas geográficas por otro) debiendo adoptar una como primaria y la otra como secundaria. En caso de pretender cumplir con la NIC 14, deberían revelar adicionalmente la información requerida para la segmentación secundaria, es decir el ingreso ordinario, el importe de los activos y el costo de las inversiones por productos y servicios o por áreas geográficas según corresponda. Si pretendieran cumplir con la NIIF 8, estaría faltando también la información acerca de los principales clientes que solicita la misma.

En resumen, las entidades analizadas presentan alguna información desagregada por segmentos que le agrega valor a los estados contables pero no cumple con todas las revelaciones exigidas por las normas. Tampoco creemos que dichas empresas tengan intención de realizar esfuerzos adicionales para revelar más información segmentada en virtud de la entrada en vigencia de la NIIF 8.

Si bien Uruguay es un país pequeño con pocas empresas que presenten cotización bursátil, consideramos que el cumplimiento de las NIC y NIIF aplicables en general es muy saludable tanto para las empresas así como útil para la toma de decisiones de los usuarios

de la información además de que contribuye a la transparencia de las entidades. Por otro lado, tanto la NIC 14 como la NIIF 8 explicitan que si una empresa que no está obligada a revelar información segmentada por no caer dentro del ámbito de aplicación de la norma, decide igualmente presentarla, deberá cumplir íntegramente con todos los requisitos dispuestos en la misma. Si no lo hace, no podrá denominar a esa información como “información por segmentos”. Por lo tanto, para el caso de las empresas que si están obligadas a presentar esta información, queda claro que deberán cumplir con todas sus disposiciones si es que pretenden declarar sus estados contables como concordantes con las NIC o NIIF vigentes.

Por todo esto, es que consideramos que las empresas deben intentar realizar un esfuerzo adicional para poder cumplir con los requerimientos de información que les solicita la norma, sin dejar de tener presente por supuesto, la relación de costo beneficio y la materialidad de la información. Sin embargo, creemos que en la mayoría de los casos dicha información es muy útil, tanto para los usuarios de los estados financieros como para los propios gerentes y personal superior de las empresas, además de que consideramos que no se deberían necesitar cambios en los sistemas demasiados significativos para poder obtenerla.

#### **4.5 Conclusiones**

La NIIF 8 surge como sucesora de la NIC 14 y si bien ambas normas regulan la elaboración y emisión de información segmentada, tienen sustanciales diferencias con respecto al enfoque y al tipo de información que exigen revelar. De esta forma, mientras que en la NIC 14 la información segmentada es la misma que la que se revela en los estados contables de la empresa con la diferencia de presentarse desagregada por segmento, pero siempre cumpliendo con las restantes NIC y NIIF, en la NIIF 8, la información a revelar es aquella que maneja la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación relativas a la asignación de recursos entre los segmentos y la evaluación del desempeño de los mismos, información que no siempre cumple íntegramente con el cuerpo normativo del IASB. Para poder comprender esta información elaborada sobre bases que pueden resultar desconocidas, la NIIF 8 exige además la explicación de los criterios y políticas utilizadas en la elaboración de la misma, y una conciliación que exponga las diferencias existentes entre la información segmentada y la correspondiente a la de la empresa toda. Existen también otras diferencias importantes entre ambas normas, como por ejemplo la forma de determinar los segmentos, entre otras.

Cada norma con su respectivo enfoque tiene sus ventajas y desventajas pero en última instancia el análisis puede reducirse a la consideración de cuál norma brinda mayor y mejor información que asista a los usuarios de la información contable en la evaluación de la situación de la entidad.

La NIIF 8, copia casi idéntica de su equivalente en los US GAAP (la SFAS 131), apunta a brindar transparencia, buscando la revelación de información relevante que se maneja en los niveles jerárquicos más altos y que se utiliza justamente para gestionar el negocio. Dado que la información segmentada bajo la NIIF 8 puede elaborarse bajo criterios que no

respeten al resto de las NIC y NIIF, puede tornarse más dificultosa su comprensión, y se requerirán explicaciones y conciliaciones más detalladas. Adicionalmente, representa un obstáculo para la comparación de balances de diferentes empresas.

Consideramos que esta norma posee el potencial de brindar información segmentada más útil y relevante acerca de las empresas que la NIC 14, pero sin duda que complejizará la tarea de los usuarios de la información que deberán dedicarse a estudiar detenidamente las políticas y prácticas utilizadas en la elaboración de la misma. Sin embargo, creemos que en Uruguay, el nuevo enfoque no dará lugar a cambios significativos en el tipo de información a revelar. Tal vez el cambio sea más notorio en países desarrollados en los que las empresas adquieren dimensiones considerables, y requieren de variadas herramientas de gestión, que en ocasiones pueden no están basadas en la información que se deriva de la contabilidad.

## **BIBLIOGRAFÍA:**

### **CAPITULO 1: Introducción:**

- “Mediterráneo económico” – José Basurto, asesor financiero de la Asociación Española de Bancos (A.E.B.)
- “El camino de la conversión hacia los IFRS, consideraciones para la industria bancaria y los mercados de capital” – Deloitte
- “Boletín de presentación de reportes en los Estados Unidos para compañías que no tienen sede en los Estados Unidos” – Deloitte, febrero 2009
- “Edición trimestral julio 2008” – IAS Plus, Deloitte,
- “Hacia el 2005: la convergencia de las normas contables” – C.P. Denise Gómez Soto, investigadora del Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera (CINIF)
- “IFRS`s y US GAAP: una comparación de bolsillo” – Deloitte
- “Predominio de las NIIF en Latinoamérica” – Inés García Fronti, Universidad de Buenos Aires
- “Convergencia IASB-FASB: quimera o realidad” – José Luis Ucieda Blanco, Universidad Autónoma de Madrid
- “IFRS: llegaron para quedarse” – Marcos Soto, Master en Dirección y Administración de Empresas, Universidad de Montevideo y Gerente del Departamento de Outsourcing de PriceWaterhouseCoopers
- “Principales diferencias: IAS vs. US GAAP” – Deloitte
- “Algunas cuestiones relevantes en el proceso internacional de convergencia contable: IASB vs. FASB” – Carlos José Rodríguez García y Alejandra Bernad Herrera, División de Regulación Contable del Banco de España
- “Las convergencia a las normas internacionales de información financiera en Chile” – Berta Silva Palavecinos y Claudio Garrido Suazo, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Universidad de Magallanes

### **CAPITULO 2: NIIF 4 *Contratos de Seguros***

- NIIF 4 *Contratos de Seguro*
- Fundamentos y Conclusiones de la NIIF 4 *Contratos de Seguro*
- NIC 32, 39 y NIIF7
- Fundamentos y Conclusiones de la NIC 39
- “Compañías de seguros en el Uruguay: aspectos contables, regulatorios, de control interno y fiscales”, Trabajo de Investigación Monográfico – Alvaro Inthamoussu Escotto y Leonardo Pécego Méndez, año 2000.
- “Compañías de Seguro”, material proporcionado por la oficina de apuntes del CECEA, cátedra de Contabilidades Especiales – Cr. Antonio Deus
- “La desmonopolización del mercado de seguros en Uruguay: efectos de la apertura (1995-2000)”, revista de la Facultad de Ciencias Empresariales – Universidad Católica

- “El sector asegurador y de los planes y fondos de pensiones” – José Luis Maestro Martínez , Información Comercial Española (I.C.E.)
- “Las Normas Internacionales de Contabilidad en el Ámbito Asegurador” – José Luis Maestro Martínez
- “El tránsito hacia los IFRS en seguros: una mirada más allá de los cambios en contabilidad” – Deloitte
- “Repercusiones de las NIIF en el sector de seguros” - Sigma
- Leyes 16.426 (derogación del monopolio de contratos de seguros en favor del Estado), 16.713 (creación del sistema previsional) y Código de Comercio
- “Insurance accounting under IFRS” – KPMG
- “Financial Reporting for insurance companies: the implementation of IFRS 4 and expected future developments in IFRS for financial instruments and insurance”, 7<sup>th</sup>. International Professional Meeting of Leaders of the Actuarial Profession and Actuarial Educators in Central and Eastern Europe – KPMG
- “Mind the GAAP: Fitch`s View on Insurance IFRS” - FitchRatings
- “Press Release” – IASB, august 2005
- “IASB Agenda Project” – IAS Plus, Deloitte
- “Summaries of International Financial Reporting Standards” – IAS Plus, Deloitte
- “Resumen Técnico NIIF 4 Contratos de Seguros” – IASB
- “La NIIF 4 sobre Contratos de Seguro” – KPMG Panamá
- “Aplicación de IFRS” – Ernesto Ríos, División Regulación de Seguros, Superintendencia de Valores y Seguros de Chile (S.V.S.)
- “Resumen técnico NIIF 4 Contratos de Seguros” – Hugo R. González B.
- “Guía Rápida IFRS” – Deloitte, IAS Plus España, febrero 2005
- Recopilación de Normas de la Superintendencia de Seguros y Reaseguros del Uruguay

Páginas web consultadas:

- [www.bcu.gub.uy](http://www.bcu.gub.uy) (Banco Central del Uruguay)

### **CAPITULO 3: NIIF 6 *Exploración y Evaluación de Recursos Minerales*:**

- NIIF 6 *Exploración y Evaluación de recursos minerales*
- Fundamentos y Conclusiones de la NIIF 6 *Exploración y Evaluación de recursos minerales*
- “Introducción a los US GAAP”
- “Guía US GAAP”
- “Guía Rápida IFRS” – Deloitte, IAS Plus España, febrero 2005
- “Impacto de las NIIF sobre la información financiera de las empresas energéticas” – Yolanda Fernández López, Maria Angeles Fernández López y Blanca Olmedillas Blanco – Universidad Autónoma de Madrid

Páginas web consultadas:

- [www.uruguayminerals.com.uy](http://www.uruguayminerals.com.uy) (Minera San Gregorio S.A. – Grupo Uruguay Mineral Exploration Inc., yacimientos de oro)
- [www.stonesemiprecious.com](http://www.stonesemiprecious.com) (StoneSemiprecious - Artigas, Uruguay, yacimientos de ágatas y amatistas)
- [www.mundostones.com](http://www.mundostones.com) (Mundostones - Artigas, Uruguay, yacimientos de ágatas y amatistas)
- [www.exportpiedras.com](http://www.exportpiedras.com) (Ravenil S.A. – Artigas, Uruguay, yacimientos de ágatas y amatistas)
- [www.miem.gub.uy](http://www.miem.gub.uy) (Ministerio de Industria, Energía y Minería)
- [www.petrobras.com](http://www.petrobras.com) (Petrobras, estudio de posibles yacimientos petrolíferos en la plataforma marítima)
- [www.corpminera.com](http://www.corpminera.com) (Corporación Minera del Sur, Granitos del Uruguay, yacimientos de granitos)
- [www.cimsa.com.uy](http://www.cimsa.com.uy) (Compañía Industrializadora de Minerales S.A., yacimientos de piedras calizas)
- [www.ancap.com.uy](http://www.ancap.com.uy) (ANCAP)

#### **CAPITULO 4: NIIF 8 *Segmentos de Operación***

- NIIF 8 *Segmentos de Operación*
- Fundamentos y Conclusiones de la NIIF 8 *Segmentos de Operación*
- SFAS 131 *Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information*
- SFAS 131: Background Information and Basis for Conclusions (Fundamentos y Conclusiones de la SFAS 131)
- Norma Internacional de Contabilidad N° 14 (NIC 14)
- “Guía Rápida IFRS” – Deloitte, IAS Plus España, febrero 2005
- “Normas Internacionales de Información Financiera; NIIF8: Segmentos de Operación” – Carlos Barroso, Gerente de KPMG de Valencia
- “La Información Segmentada en España: Factores Determinantes de su Publicación” – J. David Caebedo Semper y José Miguel Tirado Beltrán
- “IFRS 8 Operating Segments” – Diapositivas
- “International Financial Reporting Standards; IFRS 8 Operating Segments” – Deloitte IAS PLUS
- Press Release 30 November 2006 – IASB
- “IFRS 8 Operating Segments” – Deloitte IAS PLUS – Edición Especial diciembre 2006

Páginas web consultadas:

- [www.bvm.com.uy](http://www.bvm.com.uy) (Bolsa de Valores de Montevideo) (Estados Contables y Notas a los Estados Contables de las empresas cotizantes)
- [www.conaprole.com.uy](http://www.conaprole.com.uy) (Conaprole)

EMPRESA	Actividad principal	Consult/Audit	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
<b>Alumnos del Urug.</b>	producción y comercialización de perfiles extruídos de aluminio y envases flexibles	KPMG	31/12/2008	si	1	productos	2	no	riesgos y benef similares	no	algunos	si	no	1, 2, 4 y 5	si	ambas	no
<b>Baluma</b>	adjudicataria de licitación construir hotel casino y anexos	Deloitte	31/12/2008	si	1	servicios	3	no	riesgos y benef similares	no	algunos	si	si	1 y 2	no	ambas	no
<b>Banco Bandes</b>	intermediación financiera según ley 15.322 y modificativas	Deloitte	31/12/2008	no	no	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	si
<b>Central Lanera</b>	comercialización de lanas en varios estados, derivados y corderos pesados	VGW	31/07/2008	si	1	productos	2	no	riesgos y benef similares	no	algunos	si	no	1, 2, 4 y 5	si	ambas	si
<b>Citrícola Salteña</b>	cosecha, clasificación y exportación de frutas cítricas	KPMG	31/12/2008	si	1	geográf (clientes ingresos)	7	no	riesgos y benef similares	no	algunos	si	no	1 y 4	si	ambas	si
<b>Conaprole</b>	abastecimiento de leche, producción de derivados y actividades conexas	PWC	31/07/2008	no	2	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	si
<b>Corp. Vial del Urug.</b>	concesionario de estudios, proyectos, construcción, mantenimiento, operación y explotación de obras públicas de infraestructura	PWC	31/10/2008	no	1	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	no
<b>Hípica Riop. Urug.</b>	concesionaria para la explotación, tenencia y uso del Hipódromo Maroñas y esparcimiento	Ernst & Young	31/12/2008	si	1	servicios	3	no	riesgos y benef similares	no	algunos	si	no	1, 2, 3, 4 y 5	si	ambas	no
<b>Divino</b>	producción de poliuretano y comercialización de equipamiento mobiliario	Grant Thornton	30/06/2008	si	1	productos	2	no	áreas operativas	no	algunos	si	no	1, 2, 4 y 5	si	ambas	no
<b>Fanapel</b>	producción de celulosa y papel y comercialización de papeles, cartulinas y otros	Deloitte	31/05/2009	si	1	geográf clientes (res. bruto)	5	no	riesgos y benef similares	no	algunos	si	si	1, 2, 4 y 5	si	ambas	si
<b>Forestal Oriental</b>	producción y exportación de recursos forestales	PWC	31/12/2008	no	1	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	si
<b>Frigorífico Modelo</b>	suministro frío, prod y comerc hielo, jugos, aceites, servicios de packing de frutas y explot agropec	Ernst & Young	30/06/2008	si	1	productos y servicios	5	no	naturalezas similares	no	algunos	si	no	1, 4 y 5	no	rubros no	no
<b>Gralado</b>	adjudicataria de la contrucción, explotación y mant Terminal XXX y servicios complementarios	KPMG	30/04/2009	si	1	servicios	2	no	riesgos y benef similares	no	algunos	si	no	1 y 2	si	ambas	no
<b>Industria Sulfúrica</b>	fabricación y venta de fertilizantes y productos químicos	Normey, Peruzzo	31/12/2008	no	1	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	si
<b>Pamer</b>	fabricación y comercialización de papeles, planchas y cajas de cartón corrugado	KPMG	30/06/2008	no	1	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	no
<b>Perses</b>	prestación de servicios de asistencia médica extra-hospitalarios	Ernst & Young	30/09/2008	no	1	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	si
<b>Puerta del Sur</b>	administración, explotación, operación, construcción y mant Aeropuerto Carrasco	PWC	31/12/2008	no	1	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	no
<b>Rondilcor</b>	explotación comercial del Hotel Horacio Quiroga y del Parque del Lago de Salto Grande	Estudio Bonomi	30/11/2008	no	1	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	no
<b>Tonosol</b>	explotación de Hotel 5 estrellas en predio Punta Carretas Shopping	Deloitte	31/12/2008	si	1	productos y servicios	4	no	no define	no	algunos	si	si	1	si	rubros no	no