##### PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE

**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN**

**Guía Ejercicios 1**

**CONTABILIDAD GERENCIAL**

**EAA – 223A**

**Primer Semestre 2016**

**Profesor: Ayudantes:**

Pablo Hirmas Vicente Cruzat y José Miguel Infante

**Valor Razonable:**

1.- En la comuna de Maipú el valor promedio del suelo es de 3 UF/m2, no obstante esto es un promedio pues vale 2,5 UF/m2 en las zonas de baja densidad de construcción (menos de 4 pisos) y 5 UF/m2 en las de alta densidad de construcción. Usted tiene un terreno de 1.000 m2 en la esquina de la plaza de Maipú, donde la norma permite construcciones de alta densidad. ¿Cuál es el valor justo de dicho terreno? ¿Explique, basado en las notas de clases, por qué tomo ese y no otro?

Solución:

El valor razonable es “el precio al que tendría lugar una *transacción ordenada* para vender el activo o transferir el pasivo entre *participantes del mercado* en la fecha de la medición en condiciones de mercado presentes” (Nº 2, NIIF 13)

Para ello debemos considerar las características del activo concreto, incluyendo localización y restricciones de uso. Las regulaciones de densidad de construcción son restricciones de uso y debemos aplicar la que califica para nuestro bien. En este caso, Alta Densidad, así son 5 UF/m2 \* 1.000 m2 = 5.000 UF

2.- Usted es Gerente de Finanzas de la empresa Jeans& Co SA, líder nacional en la distribución de ropa informal para los segmentos C2-C3. Sus ventas anuales el año 2012 fueron de $ 80.000 MM y sus costos de ventas anuales de $ 50.000 MM. Sus oficinas principales, en Quilicura, incluyen una fábrica, con 200 operarios, y oficinas administrativas, con 300 personas más. Además, la empresa posee 20 tiendas en las principales ciudades de Chile, con un promedio de 20 empleados por tienda.

Sus únicos sistemas eran contables y había mucho trabajo en Excel, dado el rápido crecimiento de la empresa que no fue acompañado por los sistemas. Por ello, el directorio decidió compró SAP el año 2010, considerando 400 licencias. Usted negocio dichas licencias a USD 1.000 cada una, a un dólar de $ 480. Además debió contratar consultoría por $ 600 MM y se esperaba la entrega del proyecto en enero 2012. El proyecto sufrió diversos atrasos por errores de definición, que subieron los costos de consultoría $ 300 MM y atrasaron la entrega a finales de octubre 2012.

Sus auditores le solicitan en enero 2013 que les entregue un cálculo del valor justo del Software, para realizar un análisis del posible deterioro en el valor del proyecto, ya que el sobrecosto es significativo.

Usted sabe que se esperaba disminuir 30 personas de administración, que tienen un costo total anual de $ 180 MM y usted está en el proceso de desvinculación. También sabe que la empresa evalúa sus proyectos considerando una tasa del 15% anual y en 10 años deberá reinstalar el SW y este no tendrá uso alternativo.

***Calcule el valor contable que está registrado en libro a la fecha y el valor razonable del SW.***

Solución:

Valor contable:

Inversión = # Licencias\*Costo por Licencias\*CLP/USD + consultoría

Inversión= 400\*USD 1000 \* 480/USD + 600 MM + 300 MM = $ 1092 MM

Se amortiza en 10 años, el valor contable al cierre de diciembre será **$ 1.073,8 MM**, es decir los $ 1.092 MM menos 2 meses de amortización (si el activo quedó operativo en octubre, la amortización parte en noviembre).

Valor razonable = valor presente de los ahorros = VAN de flujo de $ 180 MM/año a 9 años y 10 meses (se puso en funcionamiento en Octubre) al 15% (1,17%/mes)

Valor Justo = (180/12/0,0117)\*(1-1/(1,0117^118)) = $ 955,9 MM

**Ingreso de actividades ordinarias:**

3.- Constructora Trío Ltda está construyendo un conjunto de casas en La Florida, para el que requiere comprar un camión de fierro (28.000 kilos) en agosto 2013 y otro en diciembre 2013, para la etapa 2 del mismo proyecto. El vendedor de CAP les anticipa que vendrá un alza de 15% en el fierro a finales de agosto 2013, pero les puede mantener el precio si los 2 camiones se facturan y pagan durante el mes de agosto. Ellos le explican que no tienen donde guardar el fierro ni tampoco ningún interés en recibirlo, sólo les interesa el precio. El vendedor les indica que no hay problema, el anotará en la orden que el segundo camión es para diciembre y se despachará del stock que haya en ese momento.

Trío Ltda. decide anticipar su próxima compra, por lo que se les facturan 56.000 kilos de fierro a $ 500/kilo más IVA el día 22 de agosto y ellos pagan $ 33,32 millones el día 23 de agosto, después de recibir el primer camión de fierro. Por favor realice el asiento que hará la CAP a fin de mes para reflejar esta operación (para este ejemplo, no considere el asiento de salida de existencias).

Solución:

Cuenta por cobrar $ 33.320.000

Ingreso de actividades ordinarias $ 14.000.000

Ingresos percibidos por adelantado $ 14.000.000

IVA por pagar $ 5.320.000

Caja $33.320.000

Cuenta por cobrar $ 33.320.000

4.- El lunes 30 de diciembre de 2013 Ampolletas SA. despachó 60.000 lámparas LED de 9,5 W a Supermercado SA por un valor total de $ 126 millones. El jefe de bodegas de Supermercado SA indicó al transportista que, aún cuando veía en el sistema de la empresa que había una orden de compra por su mercadería, no lo podía recibir pues estaban en inventario general. Así, debía volver el miércoles 2 de enero de 2014, pues el inventario demoraba 2 días.

El Gerente Comercial consideró este número en sus ventas mensuales pues él tiene las órdenes de compra, las facturó según las indicaciones de las mismas y las despachó en la fecha pactada.

Por otra parte, usted sabe que Supermercado SA, como es la práctica habitual en la industria, sólo registra las facturas y reconoce la deuda con el proveedor, cuando la mercadería es recibida en sus bodegas.

¿Debe o no registrar usted estas ventas en el año 2013?

Solución:

No debe reconocer la venta, pues para ello se requiere la transferencia de la propiedad, según las condiciones de venta pactadas. Se indica que la práctica habitual de la industria es reconocer la deuda (y por lo tanto, la propiedad) al recibir en bodegas y acá la entrega en bodegas no se hizo. Incluso si esto fue un problema del cliente, la realidad es que este no aceptó la compra y la devolvió.

5.- Constructora Los Amigos Ltda compra a Sodimac SA 28.000 kilos de fierro a $ 500/kilo; no obstante, considera excesivo el precio de flete cobrado por Sodimac para despachar sus productos. Por lo tanto, manda su camión a retirar el pedido el jueves 31 de julio de 2014. El conductor entrega al bodeguero la orden de compra de Los Amigos y este le entrega los 28.000 kilos de fierro, junto con la factura, que el conductor firma recibida conforme. Llegando con el pedido a la Obra, ubicada en La Serena, el viernes 1ero de agosto.

¿En qué mes debe reconocer Sodimac este ingreso? Justifique su respuesta basado en las normas vistas en clases.

Solución:

Como vimos en clases:

“Los **ingresos** de actividades ordinarias procedentes de la **venta de bienes** deben ser reconocidos y registrados en los estados financieros cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes **condiciones**:

1. La entidad ha **transferido** al comprador los **riesgos y ventajas**, de tipo significativo, derivados de la **propiedad** de los bienes;
2. La entidad **no conserva** para sí ninguna implicación en la **gestión** corriente de los bienes vendidos, en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni retiene el control efectivo sobre los mismos;
3. el **importe** de los ingresos de actividades ordinarias puede **medirse** con fiabilidad;
4. sea **probable** que la entidad **reciba** los **beneficios económicos** asociados con la transacción; y
5. Los **costos** incurridos, o por incurrir, en relación con la transacción **pueden ser medidos** con fiabilidad ” (Nº 14, NIC 18 ).

Constructora Los Amigos ha indicado claramente su voluntad de comprar a Sodimac a través de una orden de compra, luego ha recibido el fierro a través de un transportista de su empresa y este ha aceptado la entrega material de los bienes. Por lo tanto, ha aceptado la transferencia de riesgos y ventajas de la propiedad, dejando de estar Sodimac implicado en la gestión del fierro y el ingreso es el indicado en la factura.

Esto es una venta en condiciones FOB, donde el puerto es la bodega de Sodimac.

Sodimac por lo tanto, debe reconocer el ingreso en julio 2014.

9.- Usted trabaja en El Camisero SA, empresa que distribuye camisas al comercio minorista regional. El 30 de enero factura a El Almacén de la Esquina Ltda un pedido de 1.000 camisas a $ 3.000/unidad. Estas se despachan y entregan a El Almacén el 1 de febrero y éste paga la factura el 7 de marzo. ¿En qué mes debe reconocer el ingreso? Por favor explique por qué en ese mes y no en los otros 2 mencionados en el enunciado.

Solución:

En general, para bienes se acepta que existe una transferencia de la propiedad cuando el proveedor entrega en las bodegas del cliente, en **febrero** en este caso. ¿Por qué?

1. Transferir riesgos: Si el cliente los recibe en su bodega y hay un incendio, la pérdida es de él, si por el contrario en enero se quema la bodega de El almacén de la Esquina, aunque haya facturado, la pérdida será suya.
2. Implicación en la gestión: Una vez que los bienes están en la bodega, el cliente decide qué hace con ellos, aunque el proveedor mantenga su obligación de cumplir la garantía con terceros, esto es accesorio
3. Ingreso puede medirse: Si facturamos, es porque tenemos un precio pactado
4. Probable recibir beneficios económicos: Si entregamos es porque esperamos recibir el pago

No puede ser marzo (pago), pues los bienes están en el control de El Almacén ya en febrero y éste los puede incluso haber vendido.

6.- Usted remata 100 novillos en la Feria de Osorno para faenarlos y vender carne en su carnicería. Cada novillo pesó, en promedio 500 kg y el precio fue de $ 1.000/kilo. Fegosa cobra normalmente 3% de comisión al comprador y 2% al vendedor. ¿Cuánto fueron los ingresos por actividades ordinarias de Fegosa en esta venta?

Solución:

“entre un principal y un comisionista, las entradas brutas … del comisionista incluyen importes recibidos por cuenta del principal … no son ingresos de actividades ordinarias” (Nº 8, NIC 18 )

100 novillos \* 500 kg/novillo \* $1.000/kg = $ 50.000.000 valor novillos

Ingresos Fegosa = $ 50.000.000 \* (3%+2%) = $ 2.500.000

Cuentas por Cobrar 2.500.000

Ingreso de Actividades Ordinarias 2.500.000

7.- Usted está mandando 10 contenedores de 40 pies con manzanas a EEUU, por un valor de USD 200.000 con condición CIF. Usted facturó al cliente y cargó el barco con los contenedores el 27 de febrero y la mercadería fue descargada por el agente del comprador en Filadelfia el 15 de abril. Dando el comprador instrucciones a su banco para transferirle el pago el día 20 de mayo (averigüen qué es una carta de crédito). ¿En qué mes debe reconocer el ingreso? Por favor explique por qué en ese mes y no en los otros 2 mencionados en el enunciado.

Solución:

En clases definimos la condición CIF (Cost, Insurance and Freight) = El vendedor se hace responsable del seguro y flete a destino. Normalmente esto implica que se transfiere contra recepción del comprador, es decir en **abril.** ¿Por qué?

1. Transferir riesgos: Si el barco se hunde, el proveedor cobra el seguro, una vez entregado, aunque no haya pagado, es un problema del cliente.
2. Implicación en la gestión: En el barco, con condición CIF a cargo del proveedor, es éste quién aún está a cargo del transporte, por eso asegura la carga. Una vez que los bienes están en el agente, el cliente decide qué hace con ellos.
3. Ingreso puede medirse: Si facturamos, es porque tenemos un precio pactado
4. Probable recibir beneficios económicos: Si entregamos es porque esperamos recibir el pago

8.- Nestlé ha ofrecido a Jumbo un Rebate de 3% de todas sus compras de Leche, además de un Rápel de 2% de todo el monto comprado en leche si compra más de $ 7.000 MM en el año 2014 y 4% si compra más de $ 20.000 MM.

Supermercados Jumbo le compra a Nestlé $ 1.000 MM más IVA de leche en el mes de Julio 2014. Acumulando así una compra de $ 7.010 MM más IVA durante los 7 primeros meses del 2014.

¿Debiese existir una provisión por Rápel al cierre de junio? Por favor realice los asientos referentes a los ingresos generados a Nestlé por la venta de julio 2014, considerando su respuesta a la pregunta anterior. Para el asiento, por favor considere que en Chile el IVA es de 19%.

Solución:

Como vimos en clases:

“los **ingresos** de actividades ordinarias se medirán al **valor razonable** de la **contraprestación** recibida o por recibir…**teniendo en cuenta** el importe de cualquier descuento, **bonificación** o **rebaja comercial** que la entidad pueda otorgar” (Nº 9 y Nº 10, NIC 18).

La pregunta crítica entonces es cuál es el valor razonable. En primera instancia, sin duda debemos descontar el rebate de 3%, pues es a todo evento, pero también Jumbo ha cumplido el primer tramo del Rápel de 2%. Por lo tanto, debemos descontarlo de los ingresos de actividades ordinarias – venta de bienes. Esto ya era evidente en junio ($ 6.010 MM de compras en 6 meses, para una meta anual de $ 7.000 MM), así que debiésemos tener al cierre de junio ya el monto devengado los primeros 6 meses provisionado. En cambio no sabemos si llegarán al 4%, pues una proyección lineal indica que no llegarán ni cerca de los $ 20.000 MM y no contamos con información para otro tipo de proyección. Así usaremos sólo el 2%.

$ 1.000 MM \* 3% = $ 30 MM Rebate y $ 1.000 MM \* 2% = $ 20 MM Rápel

**Cuentas por Cobrar 1.190.000.000**

**IVA por Pagar 190.000.000**

**Ingreso de Actividades Ordinarias 1.000.000.000**

**Ingreso de Actividades Ordinarias 50.000.000**

**Rebate por Pagar 30.000.000**

**Rápel por Pagar 20.000.000**

9.- Usted ha conseguido su primer trabajo y decide regalarse un Peugeot que le cuesta $ 9.520.000, IVA incluido. Para eso utiliza el crédito directo de Automotora Los Tres Chanchitos, que le permite pagar a 12 cuotas precio contado. El interés de mercado, para operaciones similares, es de 0,8%/mensual.

Por favor realice los asientos referentes al ingreso de actividades ordinarias para Los Tres Chanchitos, considerando el momento de la venta del automóvil.

Solución:

Como vimos en clases:

“los **ingresos** de actividades ordinarias se medirán al **valor razonable** de la **contraprestación** recibida o por recibir…**teniendo en cuenta** el importe de cualquier descuento, **bonificación** o **rebaja comercial** que la entidad pueda otorgar” (Nº 9 y Nº 10, NIC 18).

Y mencionamos un ejemplo similar: “la entidad puede conceder al cliente un **crédito sin interés** o acordar la recepción de un efecto comercial, cargando una tasa de interés menor que la de mercado, …Cuando el acuerdo constituye efectivamente una **transacción financiera**, el valor razonable de la contrapartida se determinará por medio del **descuento** de todos los **cobros futuros**… la **diferencia** entre el valor razonable y el **importe nominal** de la contrapartida se reconoce como ingreso de actividades ordinarias por **interés**” (Nº 11, NIC 18)

99.166.666,67\*0,091189 = 9.042.901 valor presente cuotas

9.520.000 – 9.042.901 = 477.099 es el ingreso diferido

Recordemos que el IVA NO se puede diferir. Por lo que el efecto de financiar el IVA le pega al ingreso por venta de bienes de Los Tres Chanchitos:

**Cuentas por Cobrar 9.520.000**

**Intereses Diferidos 477.099**

**Ingreso de Actividades Ordinarias - venta de bienes 7.522.901**

**IVA por Pagar 1.520.000**

14.- Textil Los Patitos SA contrata a SAS consultores para que modifique su sistema de inventarios por un total de 1.000 UF. SAS trabajará durante 3 meses con un equipo de 2 consultores y luego dejará 1 durante un mes para apoyar las tareas de prueba del cliente. Cada consultor le cuesta a SAS 100 UF/mes.

Las labores se inician en octubre 2013 y avanzan según fueron planificadas. Usted está cerrando los estados financieros a diciembre 2013 de SAS consultores. ¿Reconocerá algún ingreso por este contrato? ¿Cuánto?

Solución:

Si reconoceremos, pues la norma indica “cuándo el resultado de una transacción, que suponga la prestación de servicios, pueda ser estimado con fiabilidad, los ingresos de actividades ordinarias asociados con la operación deben reconocerse, considerando el grado de terminación de la prestación final del período sobre el que se informa” (Nº 20, NIC 18).

En este caso, usaremos la proporción del coste: “ la proporción que los costos incurridos hasta la fecha suponen sobre el costo total estimado de la operación, calculada de manera que sólo los costos que reflejen servicios ya ejecutados se incluyan entre los costos incurridos hasta la fecha” (Nº 24, NIC 18 ).

Costo total = (3 meses \* 2 consultores + 1 mes \* 1 consultor)\*100 UF/mes = 700 UF

Costo incurrido = (3 meses \* 2 consultores)\*100 UF/mes = 600 UF

Ingreso a reconocer = 1.000 UF \* 600/700 = 857,14 UF

15.- Ropita Ltda, es una pequeña empresa dedicada a la confección de uniformes para trabajadoras de casa particular, los cuales son vendidos en la cadena de supermercados Retail SA. Dada la baja rotación del producto, Retail SA le exige dejar sus productos en consignación. Ropita Ltda es el único proveedor de uniformes de esta cadena de supermercados.

En un modelo de venta en consignación, el distribuidor paga al proveedor sólo los productos vendidos y devuelve al proveedor los no son vendidos.

¿Cuándo se genera la venta por parte de los proveedores?

Solución:

De acuerdo a lo que la norma dice, los ingresos por ventas deben registrarse cuando se transfieren los riesgos y la responsabilidad sobre los productos, es decir, cuando los bienes (los uniformes) fueron llevados del supermercado por el cliente. Pues si el cliente no se los lleva, estos serán devueltos al proveedor. Además, debido a lo anterior, no podemos medir los ingresos con fiabilidad, pues no sabemos cuánto serán.

16.- El Corte Suizo S.A. es una conocida tienda por departamentos líder en su sector. En su origen, su oferta era la venta de ropa, que luego se expandió a productos de mayor valor orientados al hogar y al crédito necesario para financiar dichas compras. La empresa siempre ha estado un paso delante de la oferta de su competencia.

Recientemente, la compañía decidió ofrecer garantía extendida para los productos de tecnología, opción inexistente en sus competidores. Por ejemplo, el cliente que compra un televisor Samsung, con garantía del fabricante por 1 año, puede comprar por un precio adicional la extensión de esa garantía por otro año, llegando a un total de 2 años de garantía o comprar una extensión por 2 años, llevando la garantía total a 3 años. Esta extensión se incluye en la misma boleta del producto adquirido.

Usted se ha incorporado recientemente al departamento de auditoría de El Corte Suizo y debe revisar la contabilización de ingresos del Departamento de Tecnología. Durante marzo de 2014 las operaciones de venta realizadas en el Departamento de Tecnología fueron las siguientes:

1. 200 televisores Recco de 24 pulgadas, a $ 80.000 cada uno, con garantía del fabricante por 1 año. Ninguno de los clientes optó por comprar con extensión de garantía. Todas las ventas fueron pagadas al contado y entregadas en el mes de marzo.
2. 100 Notebooks Acer Intel de 4 GB, a $ 200.000 cada uno, con garantía del fabricante por 1 año. 30 clientes optaron por no extender la garantía, 50 optaron por extenderla 1 año pagando $ 45.000 cada uno y 20 optaron por extenderla 2 años pagando $ 80.000 cada uno. Todas las ventas fueron pagadas al contado y entregadas en el mes de marzo.
3. 50 tablets Olidata de 7 pulgadas, a $ 40.000 cada uno, con garantía del fabricante por 1 año. El comprador fue la empresa Marketing y Asociados Ltda. que los regalará a sus mejores vendedores. Esta empresa no compró la extensión de garantía, pidió un crédito a 30 días y retiró los tablets el 26 de marzo de 2014, día en que le fue emitida la factura por El Corte Suizo S.A. Esta factura fue pagada el lunes 28 de abril.
4. 10 ultrabooks Samsung core i5, al precio de oferta de $ 400.000 cada uno, con garantía del fabricante por 1 año. El comprador fue la empresa Vendetodo Ltda., que los compró para sus vendedores de terreno sin extensión de garantía. Los productos fueron facturados a Vendetodo Ltda el 31 de marzo y pagados por la misma al contado, para poder aprovechar el precio promocional que vencía ese día. Juan, Jefe de Compras de Vendetodo Ltda., aclaró al vendedor de El Corte Suizo S.A. que él no podía ir esa semana a retirar los equipos por falta de tiempo, pero que iría sin falta el 10 de abril. El vendedor se comprometió a entregarlos ese día.

**Responda las preguntas que se le formulan a continuación:**

1. Realice los registros contables (asientos) relacionados con el reconocimiento de ingresos y pagos de marzo de 2014 para cada uno de los 4 puntos anteriores. Ignore la existencia del IVA.

Solución:



1. En caso que en alguno de los 4 puntos anteriores haya ingresos que no se deban reconocer en marzo 2014, indique en qué mes se deben reconocer, por qué se deben reconocer en ese mes y señale el monto de dinero correspondiente a cada mes. Ignore el efecto del IVA.

Solución:

En 2): La venta de una garantía extendida es separable del producto mismo, de hecho se puede comprar o no. Según la NIC 18 “cuando el precio de venta de un producto incluye una cantidad identificable a cambio de algún servicio futuro, tal importe se diferirá y reconocerá como ingreso de actividades ordinarias en el intervalo de tiempo durante el que tal servicio será ejecutado”

Así los $ 2.250.000 pagados por la garantía extendida por 1 año se deben reconocer como ingreso de actividades ordinarias a razón de 1/12 al mes, $ 187.500/mes, desde marzo 2015 a febrero 2016. El $ 1.600.000 por la garantía extendida por 2 años se deben reconocer como ingreso de actividades ordinarias a razón de 1/24 al mes, $ 66.667/mes, desde marzo 2015 a febrero 2017. Así de marzo 2015 a febrero 2016 reconoceremos $ 254.167/mes y de marzo 2016 a febrero 2017 $ 66.667/mes.

En 4): En el caso de los Ultrabook la entrega no se ha realizado al cierre de mes. Debemos revisar si se cumplen acá las condiciones para registrar una “facturación sin entrega”. La norma indica:

“Los ingresos de actividades ordinarias se reconocerán cuando el comprador adquiera la titularidad, siempre que:

1. Sea probable que se efectuará la entrega;
2. La partida está disponible, perfectamente identificada y dispuesta para la entrega al comprador, en el momento de reconocer la venta;
3. El comprador reconozca específicamente las condiciones de entrega diferida; y
4. Se apliquen las condiciones usuales de pago” (Nº 1, NIC 18 EI)

En este caso, aunque el comprador se compromete a entregar los ultrabooks el 10 de abril, no hay nada que indique que estos están “perfectamente identificados y dispuestos para la entrega” como indica el punto b), lo que requeriría que estos estuviesen separados del resto del stock. Tampoco existe nada, más allá de la palabra del vendedor, que respalde al auditor que efectivamente el vendedor reconoció las condiciones de entrega.

Por lo tanto, el ingreso de $ 4.000.000 se debiese reconocer en abril, cuando efectivamente se realice la entrega.

17.- Industria del Perno Chileno SA ofrece a sus distribuidores un descuento, sobre su lista oficial de precios, asociado al volumen de compras. Este es escalonado y llega hasta un máximo de 10% sobre el precio de lista. Sus ventas se han tornado excesivamente dependientes de El Maestrito S.A., importante minorista de materiales de Construcción. Por lo que decide dar un apoyo adicional a su principal competidor, la central de compras Ferreteros Asociados S.A. (nota: una central de compras normalmente opera para una serie de empresas independientes que así consiguen poder comprador frente a los proveedores).

Si El Maestrito se entera de este acuerdo, le pedirá igualar las condiciones. Por ello, pactan con Ferreteros que dicha Central le emitirá mensualmente una factura por el 2% de sus compras, para evitar reflejarlo en las facturas de Perno Chileno. Además, Ferreteros Asociados tendrá derecho a facturarle a Perno Chileno un 3% adicional si sobrepasa la meta de compras, fijada en $ 5.000 MM/año.

Usted es el Gerente de Finanzas de Perno Chileno y en Noviembre 2013 está haciendo análisis previos para preparar el cierre anual. Se encuentra con que las ventas realizadas a Ferreteros Asociados, acumuladas al cierre de Octubre, reconocidas en la cuenta Ingresos de Actividades Ordinarias son de $ 5.500 MM. Por otra parte, las facturas recibidas de dicha Asociación son por valor de $ 90 MM y se encuentran contabilizadas en la cuenta de gastos de publicidad. Aparte de lo mencionado anteriormente, no hay más contabilizaciones relacionadas a la relación comercial.

¿Están bien contabilizados los Ingresos de Actividades Ordinarias? ¿Cuál debiese ser su monto? Por favor haga los asientos

Solución:

Si consideramos que “los ingresos de actividades ordinarias se medirán al valor razonable de la contraprestación recibida o por recibir…teniendo en cuenta el importe de cualquier descuento, bonificación o rebaja comercial que la entidad pueda otorgar” (Nº 9 y Nº 10, NIC 18). Los descuentos acordados y ya devengados deben descontarse de dicho monto. Es decir, el pago fijo de 2% equivalente a $ 110 MM y el premio de 3% (ya se ganó el derecho) por $ 165 MM.

Entonces, Ingreso de Actividades Ordinarias = $ 5.500 - $ 110 - $ 165 = $ 5.225 MM

Para contabilizar el menor ingreso:

Ingreso de Actividades Ordinarias $ 110 MM

Ingreso de Actividades Ordinarias $ 165 MM

Cuentas por Cobrar $ 275 MM

Se debe reversar el monto reconocido en la cuenta de gastos de publicidad.

Cuentas por Cobrar $ 90 MM

Gastos de publicidad $ 90 MM

18.- Ahorro SA es una cadena de supermercados con 100 locales ubicados a lo largo de Chile. Es reconocida por tener uno de los mejores programas de fidelización de clientes del mercado. Este programa, llamado “puntosymás”, entrega a los clientes inscritos, que indiquen su RUT al comprar, un equivalente al 2% del valor en pesos de las compras, en “puntosymás”. La competencia entrega sólo un 1% en sus programas de fidelidad equivalentes.

Los “puntosymás” generan un cupón canjeable por descuentos en la próxima compra, de igual valor en pesos a los puntos acumulados el mes anterior y tiene vigencia de 1 mes. Así, las compras de marzo se ocupan para calcular el cupón que se entregará en la primera compra de abril y tendrá una validez de 30 días desde esa fecha. Si el cliente no compra en abril, el cupón no se emitirá, pues en mayo se consideran las compras de abril y así sucesivamente. El cupón se emite sólo si el cliente acumuló, al menos, 5.000 puntosymás.

Supermercado SA tiene ventas mensuales de $ 150.000 MM en sus 100 locales a lo largo de Chile y una boleta (vale) promedio de $ 8.000/compra, con 3 vales/mes por cliente. De su venta mensual, $ 100.000 MM se hacen a clientes inscritos en el programa de fidelización, los que tienen un vale promedio de $ 12.000/compra, con 3,5 vales/mes. Sin embargo, estos números tiene una dispersión importante, pues en un mes promedio, sólo el 30% de los clientes del programa compra más de $ 250.000/mes, pero quienes compran sobre ese valor, representan $ 60.000 MM de venta/mes. Además, estos clientes canjean el 90% de los cupones que reciben.

Supermercado SA abre un nuevo local en Viña del Mar, ciudad donde no tenía ningún local, por lo que no espera recibir canje de “puntosymás” más allá de los que se generen en el propio local. Se sabe que durante los primeros meses la participación de clientes inscritos en el programa de fidelización será menor por el desconocimiento del mismo en los nuevos clientes. No obstante, se estima que la conducta de los clientes inscritos será igual a la de los otros clientes inscritos de la cadena. Efectivamente, el primer mes, de los $ 500 MM de ventas del local, sólo el 50% se hicieron a clientes inscritos en el programa “puntosymás”.

**Calcule el valor de los Ingresos de Actividades Ordinarias del primer mes del local de Viña, además explique cómo contabilizaría los efectos del programa “puntosymás”**

Solución:

En el local promedio 2/3 (100.000/150.000) de las ventas se hacen a clientes inscritos en el programa de puntos. Pero en este caso fue el 50%. Es decir, $ 500 MM \* 50% \* 2% = $ 5 MM en puntos generados.

¿La pregunta ahora es qué tasa de redención esperamos de los puntos?

Para poder redimir los puntos requerimos que se nos genere al menos 5.000 puntosymás/mes, es decir, requerimos comprar $ 250.000/mes. El 60% de las ventas hechas a clientes inscritos en el programa de puntos (60.000/100.000) son a clientes que cumplen dicha condición. Los que se canjean en un 90%.

Así, un local promedio debiese provisionar 54% de las ventas hechas a clientes inscritos en programas de puntos (60%\*90%), al 2% de puntaje.

En este local, los puntos a provisionar son= ($ 500 MM \* 50% \* 2%) \*54% = $ 2,7 MM

Por lo que debe reconocer Ingresos de Actividades Ordinarias por Ventas de Bienes por $ 497,3 MM e Ingreso Diferido por Programa de Puntos $ 2,7 MM. Esta provisión se reversará contra de Actividades Ordinarias por Ventas de Bienes en la medida que los vales de puntos se vayan canjeando.

19.- Distribuidora de Materiales SA (DIMATSA) compite en el mercado de la distribución de materiales de construcción. El Gerente de Finanzas considera que a las tasas de interés presentes, el costo de competir extendiendo plazos no es tan significativo y puede ser una variable crítica de éxito, pues las constructoras siempre tienen restricciones de liquidez.

Él ha acordado financiarse con el banco a una tasa de 0,4% nominal mensual hasta 365 días, tasa muy inferior al 0,7% que su cliente promedio debe pagar al mismo banco en operaciones similares. Así decide probar durante octubre 2014 extender sus plazos de crédito para diferenciarse de su competencia. Mientras el resto del mercado vende con plazos que fluctúan entre 30 y 60 días, DIMATSA ofrece durante ese mes, 365 días de plazo de pago a todos sus clientes. La estrategia fue un rotundo éxito, por lo que deciden extenderla durante noviembre y diciembre.

RVC Construcción, considerando atractivos los precios y plazos, decide asegurar su consumo de varios meses, solicitando 100 camiones de fierro por $ 1.200 MM, más IVA, el 26 de diciembre. El margen conseguido por DIMATSA es de 10% del precio de venta.

RVC no tiene capacidad de almacenar dicha mercadería, que espera ocupar en sus obras los meses de enero a marzo 2015. Por ello, envía la siguiente carta a DIMATSA:

Santiago, 29 de diciembre de 2014

Estimados señores DIMATSA,

Referente a nuestro pedido Nº 8319 enviado a ustedes el día viernes 26 recién pasado, por 2.800 toneladas de fierro a un costo de $ 1.200.000.000 más IVA, queremos manifestar que, después de una detallada revisión, hemos constatado nuestra imposibilidad de recibir la citada cantidad durante este mes, por la capacidad de bodegaje en nuestras obras. Solicitamos a ustedes despachar según el siguiente cronograma:

Diciembre 2014: 400 toneladas

Enero 2015: 400 toneladas

Febrero 2015: 400 toneladas

Marzo 2015: 400 toneladas

Abril 2015: 400 toneladas

Mayo 2015: 400 toneladas

Junio 2015: 400 toneladas

No obstante lo anterior, autorizamos desde ya a DIMATSA a facturar el total del pedido durante el mes de diciembre 2013 y nos comprometemos a aceptar y pagar, en el plazo acordado de 365 días, la correspondiente factura.

Sin otro particular, se despide atentamente,

Pedro Platino

Gerente de Adquisiciones

Dado lo anterior, usted instruye despachar las 400 toneladas el martes 30 de diciembre de 2014 y facturar el total del pedido. Instruyendo separar en sus bodegas ese mismo día las 2.400 toneladas no despachadas, que se reservarán para el cliente.

**Por favor realice los asientos necesarios para contabilizar esta transacción.**

**Solución**

Lo primero es tener claro que esta es una venta de bienes, por lo que tenemos que revisar los criterios expuestos en clases para ver si corresponde reconocer el ingreso.

“Los **ingresos** de actividades ordinarias procedentes de la **venta de bienes** deben ser reconocidos y registrados en los estados financieros cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes **condiciones**:

1. La entidad ha **transferido** al comprador los **riesgos y ventajas**, de tipo significativo, derivados de la **propiedad** de los bienes;
2. La entidad **no conserva** para sí ninguna implicación en la **gestión** corriente de los bienes vendidos, en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni retiene el control efectivo sobre los mismos;
3. el **importe** de los ingresos de actividades ordinarias puede **medirse** con fiabilidad;
4. sea **probable** que la entidad **reciba** los **beneficios económicos** asociados con la transacción; y
5. Los **costos** incurridos, o por incurrir, en relación con la transacción **pueden ser medidos** con fiabilidad ” (Nº 14, NIC 18 ).

En un caso en que no se entregan los bienes, tenderíamos a pensar que no se han transferido riesgos y ventajas, pero este tiene la particularidad que el cliente está aceptando por escrito la compra y pidiendo que le guarden la mercadería. Es decir, que le presenten bodegaje. Así debemos ver si califica para ser considerada una facturación sin entrega.

En clases vimos que *Ventas del tipo “****facturación sin entrega****” en las cuales la* ***entrega******se pospone*** *a* ***voluntad*** *del* ***comprador****, que sin embargo adquiere la titularidad de los bienes y* ***acepta*** *la* ***facturación***

Los **ingresos** de actividades ordinarias se **reconocerán** cuando el comprador adquiera la **titularidad**, siempre que:

1. Sea **probable** que se efectuará la **entrega**;
2. La **partida** está **disponibl**e, perfectamente **identificada** y **dispuesta** para la **entrega** al comprador, en el momento de reconocer la venta;
3. El **comprador** **reconozca** específicamente las **condiciones** de entrega diferida; y
4. Se apliquen las **condiciones usuales de pago**” (Nº 1, NIC 18 EI)

Acá es efectivamente el comprador quién pide postergar la entrega “Referente a nuestro pedido Nº 8319 enviado a ustedes el día de hoy, por 2.800 toneladas de fierro a $ 1.200.000.000, queremos manifestar nuestra imposibilidad de recibir la citada cantidad durante este mes, por la capacidad de bodegaje en nuestras obras.” Nos da un cronograma de entrega, por lo que se cumple a), la partida está disponible y separada como se indica al final de la pregunta, cumpliendo b y la carta también cumple c.

Para algunos cómo evaluaremos d) es más dudoso, en mi opinión, se puede considerar que a TODOS los clientes durante TODO el cuarto trimestre de 2014 se les dio el plazo adicional, por lo que esta venta está en una condición usual de pago respecto a los clientes de Dimatsa. El que las condiciones de pago sean anormales en el mercado tiene que ver con reconocer un ingreso financiero, que discutiremos a continuación, pero no quiere decir que dimos condiciones anormales para cerrar este negocio puntual, lo que violaría el criterio de d).

En ese caso, los asientos son:

Ingreso de actividades ordinarias $1.200.000.000

IVA por pagar $ 228.000.000

Cuentas por cobrar $ 1.428.000.000

Ahora, como 365 días son un plazo anormal en el mercado, en que se vende entre 30 y 60 días plazo, debiésemos diferir parte del ingreso. Así, vimos que “los **ingresos** de actividades ordinarias se medirán al **valor razonable** de la **contraprestación** recibida o por recibir…teniendo en cuenta el importe de cualquier descuento, bonificación o rebaja comercial que la entidad pueda otorgar” (Nº 9 y Nº 10, NIC 18).

En mi opinión, la tasa correcta es a la que la constructora obtendría un crédito, pues estamos diciendo que hacemos una actividad de financiamiento para ella, el 0,4%, es nuestro costo.

Valor razonable @ 0,7% mensual= $ 1.428.000.000/((1+0,7%)^12) = 1.313.332.105

Así debemos diferir 1.428.000.000 - 1.313.332.105 = 114.667.895

Ingreso de actividades ordinarias $ 114.667.895

Ingresos o intereses diferidos $ 114.667.895

Costo de ventas: 1.200.000.000\*0,9 = 1.080.000.000

Costo de ventas $ 1.080.000.000

Inventario $ 1.080.000.000

Debiese además reconocer cada mes los intereses correspondientes

20.- Alzaprima S.A., empresa constructora, está realizando para su mandante, Inmobiliaria La Casita Ltda., un edificio de departamentos de 12 pisos y 20.000 m2 construidos. El contrato fue firmado en enero 2011 para iniciar la construcción en junio 2011, con un plazo de construcción estimado de 14 meses. El contrato es a precio fijo, a 16 UF el metro construido. Alzaprima estimó que los costos de construcción serían de 15 UF el metro.

Problemas en los permisos retrasaron el inicio de la obra a agosto 2011 y la escasez de mano de obra calificada retrasó la velocidad de avance. Así, a diciembre 2012, el grado de avance de la obra era sólo un 90%, respecto al tiempo proyectado para el proyecto, encontrándose toda la obra gruesa terminada y el edificio en fase de terminaciones. Los pagos a trabajadores y proveedores por la obra, a la fecha, habían sido de 270.000 UF.

Usted, como Gerente de Finanzas de Alzaprima, debe contabilizar al cierre de 2012 los ingresos y costos de la obra. Por ello, se acerca a conversar con el ingeniero jefe, para tener más detalles del proyecto. Este le indica que dentro de las 270.000 UF hay 8.000 UF de materiales entregados por Ferretería La Imperial a la obra el 30 de diciembre, de los que no se ha ocupado nada. Por otra parte, el avance aún no facturado ni pagado de las instalaciones eléctricas es de 75%, de un contrato por 24.000 UF firmado con dicho proveedor. Respecto a los costos futuros, le indica que las terminaciones son más caras que la obra gruesa, por lo que aún cuando sólo queda el 10% del tiempo de trabajo, él aún espera incurrir en costos (contables) de 50.000 UF antes de entregar el edificio en marzo de 2013.

Usted cerró los estados financieros a diciembre de 2011 con la obra que presentaba un avance de 25% de acuerdo al tiempo de ejecución proyectado y costos incurridos por 75.000 UF.

**Se le pide realizar los (registros contables) necesarios para reconocer los costos e ingresos de esta obra al cierre de 2012.**

Solución:

La norma indica: “Cuando el resultado de un contrato de construcción puede ser estimado con suficiente fiabilidad … los ingresos de actividades ordinarias y los costos asociados con el mismo deben ser reconocidos …[con el] **estado de realización de la actividad producida**” (Nº 24, NIC 11).

Si tomamos como grado de avance el tiempo transcurrido, debemos reconocer como ingresos un acumulado de 320.000 UF \* 90% = 288.000 UF. Los ingresos a diciembre 2011 fueron de 320.000 UF \* 25% = 80.000 UF. Por lo que los del año 2012 son 288.000 UF – 80.000 UF = 208.000 UF.

No obstante, como vimos en clases, lo relevante es el avance de los costos y no del tiempo y si los costos totales estimados del proyecto cambian, también cambia el avance en los costos.

Los costos acumulados del contrato son 270.000 UF – 8.000 UF + 75%\* 24.000 UF = 280.000 UF

Los costos totales proyectados son 280.000 UF + 50.000 = 330.000 UF (recordemos que el original era 15UF/m2\*20.000m2= 300.000 UF), por lo que el avance es de 280.000/330.000 = 84,85%

Es decir los ingresos acumulados son 320.000 UF \* 84,85%= 271.520 UF al cierre de 2012.

Al cierre 2011 llevábamos 75.000 UF que es coherente con el 25% de avance dado el estimado inicial de costos (300.000 UF), pue no hay nada que indique que en esa etapa calculábamos costos mayores. Así el avance de ingresos era de 320.000 UF \* 25%= 80.000 UF

Los ingresos del año 2012 son, por lo tanto, 271.520 UF – 80.000 UF = 191.520 UF

Los costos incurridos el año 2012 son de 280.000 UF – 75.000 UF = 205.000 UF

La pérdida estimada al término del contrato es de 320.000 UF – 330.000 UF = - 10.000 UF

Al cierre de los estados financieros, considerando ingresos y costos devengados acumulados, reconoceremos una pérdida de 271.520 UF – 280.000 UF = 8.480 UF

Así para llevar a pérdida de 10.000 UF debo contabilizar: -10.000 UF - (-UF 8.480 UF) = -1.520 UF

**asiento ingresos 2012**

Ingreso de actividades ordinarias 191.520 UF

Cuentas por cobrar 191.520 UF

**asiento costos**

Costo de ventas 205.000 UF

Cuentas por Pagar (si alguien puso inventario también OK) 205.000 UF

**asiento contrato oneroso**

Pérdida por contrato oneroso (mayor costo de ventas) 1.520 UF

Provisión por pérdida (a reversar cuando lleguen los mayores costos) 1.520 UF

21.- En febrero 2015, usted estaba encima de los plazos para construir su nueva casa, ya que en octubre 2015 terminaba su actual contrato de arriendo y el propietario le solicitó la devolución del inmueble. Para evitar demorar más el proceso de construcción negociando el precio del contrato, usted llamó a su amigo Juan González, constructor civil y propietario de Constructora Tu Esperanza Ltda, quién le merece plena confianza, asignandole un contrato de administración (margen sobre el costo). Él estima que la obra implica 8.000 UF en costos directos (materiales, mano de obra, etc), 1.000 UF de gastos generales y esperaría además obtener 600 UF de ganancia. Así acordaron que usted pagaría los costos directos más 20% sobre los mismos por concepto de gastos generales y ganancias.

Al cierre de junio 2015, Tu Esperanza Ltda. le entrega únala primera rendición de los costos directos incurridos, para solicitar el reembolso de los mismos. Según indica, ha devengado gastos en mano de obra directa de la obra por 2.000 UF, ha incurrido otros costos directos de la obra (como arriendo de maquinaria, baños químicos, etc) por 500 UF y ha comprado materiales por 5.000 UF, aunque de estos hay 600 UF que corresponde a material dejado en la obra para las instalaciones finales. Aparte de estas 600 UF en materiales, Juan González calcula que aún faltan 1.500 UF de costos directos para finalizar la obra.

Por favor ayude al Jefe de Contabilidad Tu Esperanza Ltda calculando y haciendo los asientos de los ingresos y costos directos de Tu Esperanza Ltda al cierre de junio 2014 (por simplicidad, considere que la operación completa es exenta de IVA).

Solución:

Recordemos que: “Un **contrato de margen sobre el costo** es un contrato de construcción en el que se **reembolsan al contratista** los **costos** satisfechos por él y definidos previamente en el contrato, **más** un **porcentaje** de estos **costos o** una **cantidad fija**” (Nº 3, NIC 11 ).

Además, que: “Cuando el resultado de un **contrato de construcción** puede ser estimado con suficiente fiabilidad … los **ingresos** de actividades ordinarias y los **costos asociados** con el mismo deben ser **reconocidos** …[con el] **estado de realización** de la **actividad** producida” (Nº 24, NIC 11).

En este tipo de contrato, iremos aplicando el margen %, que es lo que acordamos nos pagarán juntos con los costos, sobre los costos efectivamente incurridos, pues las desviaciones son de cargo del mandante (quién encargo la obra).

En este caso, estimamos costos de 8.000 UF + 20% (1.600 UF) que debiesen cubrir los gastos administrativos y utilidad del contratista. Al cierre de junio el contratista ha incurrido costos por 2.000 UF+500 UF+5.000 UF – 600 UF = 6.900 UF (el dejar el material en la obra sin usar implica que es inventario). Se espera que el costo final sea 6.900 UF + 600 UF + 1.500 UF = 9.000 UF.

Independiente de cuánto terminen siendo los costos, se pactó un pago de 20% sobre los costos directos, por lo que Tu Esperanza Ltda tiene derecho al 20% de los costos incurridos a junio, es decir, 6.900 UF \*20% = 1.380 UF. Así cobrará:

6.900 + 1.380 = 8.280 UF y tendrá costos directos por 6.900 UF. No tenemos información para saber cuánto fueron los gastos generales ni se nos ha pedido ese asiento.

**Cuentas por Cobrar 8.280**

**Ingreso de Actividades Ordinarias 8.280**

**Costo de ventas 6.900**

**Inventario 6.900**

**Segmentos de Operación:**

19.- El directorio de Distribuidora de Calzado SA revisa regularmente las ventas de sus distintas marcas en los canales de distribución. Además, revisa regularmente los gastos de los distintos departamentos de la empresa, como son marketing, ventas, finanzas, etc. El departamento de marketing representa el 20% de los gastos de la administración central de la empresa, por la importancia de las distintas campañas de imagen

¿Debe ser revelado el departamento de marketing como un segmento de operación, en los estados financieros de Distribuidora de Calzado SA? Justifique su respuesta basado en la norma revisada en clases.

Como vimos en clases:

“Un **segmento de operación** es un componente de una entidad:

1. que desarrolla actividades de negocio de las que **puede obtener ingresos** de las actividades ordinarias **e incurrir en gastos** …
2. cuyos resultados de operación son **revisados** de forma regular por la **máxima autoridad** en la **toma de decisiones** de operación de la entidad, …. y evaluar su rendimiento; y
3. sobre el cual se **dispone** de **información financiera** diferenciada” (Nº 5, NIIF 8)

El departamento de marketing no obtiene ingresos (es un centro de costos) por lo que NO puede ser un segmento de operación.

20.- La administración de Automotriz Cacharrito Ltda está preocupada por sus resultados operacionales, que son bajos en relación al volumen de ventas. Por ello lo contrata para que los asesore en la generación de un informe al directorio por segmentos de operación. Usted se debe basar en la NIIF 8 para un primer análisis. Por favor, basado en dicha norma, defina cuales son los segmentos de operación de Cacharrito y cuales debiese informar por separado, de acuerdo a los umbrales cuantitativos de la norma.

Automotriz Cacharrito Ltda tiene 5 líneas de negocios, la venta de automóviles nuevos marca Volkswagen, vehículos comerciales nuevos de la misma marca, venta de vehículos usados de diferentes marcas (principalmente captados como parte de pago para la venta de vehículos nuevos), venta de camiones marca Volkswagen y un taller que ofrece servicio técnico para automóviles Volkswagen.

Cacharrito Ltda vende en un local autos nuevos y usados, y vehículos comerciales. Los vendedores de ese local pueden vender cualquiera de las 3 opciones mencionadas. En otro local los camiones, ubicado al costado del taller y sus oficinas centrales. Hemos podido obtener los siguientes datos financieros de Cacharrito para el año 2013:



Solución:

Lo primero es que entendamos qué puede ser un segmento. Los gastos del local donde se venden autos y vehículos livianos consumen más del 50% de la Ganancia Bruta, por lo que el tener la capacidad de distribuirlos es crítico para entender la rentabilidad de cada línea. Esto es difícil pues el uso del espacio depende del stock de autos usados y nuevos a la venta, lo que es variable (depende de cuántos autos usados capten) y las comisiones de los vendedores se originan en todos los productos. Por lo tanto, aún cuando autos nuevos, autos usados y vehículos comerciales representan más del 10% cada uno, tanto en ventas como en ganancia bruta, no satisfacen el criterio de tener información financiera diferenciada. Así, los segmentos pueden ser 3:

Vehículos de pasajeros y comerciales, camiones y taller.

Respecto a qué segmentos revelar, claramente vehículos de pasajeros y comerciales se deben revelar pues son el 76% del ingreso de actividades ordinarias; al igual que los camiones que representa el 17%. El taller representa sólo el 7% de los ingresos, por lo que no se debe revelar, según ese criterio. Si paráramos acá, debiésemos decidir a cuál de los otros 2 segmentos sumarlo, si a vehículos livianos o a camiones. Lo bueno del primer caso, es generar el resultado de los vehículos livianos en su conjunto, pues el taller les da servicio. Lo bueno de sumarlo a los buses, es aislar la línea principal de negocios.

Pero si revisamos su porcentaje de las ganancias brutas o de las ganancias antes de impuestos veremos que claramente es más de un 10%, por lo que se debe revelar como un segmento separado. Ya que es importante para entender cómo generamos las ganancias.

**21.-** Usted ha sido recientemente contratado en la gerencia de análisis financiero de Retail Integrado SA. Esta es una cadena minorista que tiene 5 divisiones, cada una con su propia marca: supermercados La Estrella, tiendas de conveniencia El Rapidito, tiendas de mejoramiento de hogar Maestrito, tiendas por departamentos Londres y, recientemente, farmacias Enfermito.

Cada una de estas divisiones está a cargo de un gerente de negocios, tiene su propia estructura comercial y administrativa. No obstante, algunas funciones, como la tesorería, están en el área corporativa.

Los datos financieros de cada uno de estos negocios son los siguientes:



Su jefe le pide definir cuáles deben ser los segmentos de operación a revelar en los Estados Financieros de la compañía, basado en lo definido en la NIIF 8. Le indica que ya han acordado, para evitar prorratas, presentar los gastos corporativos como una columna separada, aunque esto no represente un segmento de operación. Además, para apoyar su análisis, le entrega el informe mensual presentado al directorio de la compañía.

En este informe los supermercados y tiendas de conveniencia se presentan como una sola línea de negocios, ya que Juan González, gerente estrella de la compañía, es hace algunos años gerente de negocios para ambas divisiones, pero manteniendo independiente todo el resto de la estructura comercial y administrativa de estas divisiones (es decir, lo único común es quien ocupa el cargo de Gerente de Negocios en ambas divisiones). Todas las otras divisiones son presentadas de manera independiente en el informe. El directorio ha demostrado un particular interés por seguir el incipiente negocio de las farmacias, que en general se ubican a continuación de las cajas de sus supermercados.

Sobre la base de la información presentada y de sus conocimientos de IFRS, **a Ud. se le pide responder**, las preguntas que se le formulan a continuación, entregando los **argumentos** que sustentan su respuesta.

1. ¿Cuáles de las divisiones pueden ser consideradas segmentos de operación? ¿Basado en los umbrales cuantitativos de la norma, cuáles debiesen ser los segmentos a revelar?

Solución:

En clases vimos que:

“Un **segmento de operación** es un componente de una entidad:

1. que desarrolla actividades de negocio de las que **puede obtener ingresos** de las actividades ordinarias **e incurrir en gastos** …
2. cuyos resultados de operación son **revisados** de forma regular por la **máxima autoridad** en la **toma de decisiones** de operación de la entidad, …. y evaluar su rendimiento; y
3. sobre el cual se **dispone** de **información financiera** diferenciada” (Nº 5, NIIF 8)

Desde esta perspectiva, todas las divisiones pueden obtener ingresos y gastos, se tiene información financiera diferenciada y sus resultados son revisados de manera regular. No obstante, la máxima autoridad **no** revisa de manera diferenciada los supermercados y tiendas de conveniencia, por lo que este último punto se podría considerar un problema para considerar estas dos divisiones como un segmento a revelar. Lo que hace aún más importante considerar los umbrales cuantitativos de la norma.

Se informará por separado un segmento de operación si alcanza alguno de los siguientes umbrales cuantitativos (basado en Nº 13, NIIF 8) :

1. **ingresos**  segmento (clientes externos y transferencias inter-segmentos) **>10 %** ∑ ingresos de las actividades ordinarias combinados (internos y externos)
2. Valor absoluto de sus **resultados >10%** ∑ ganancia combinada de los segmentos de operación que no hayan presentado pérdidas o de ∑ pérdida combinada de los segmentos de operación que no hayan presentado ganancias
3. **Activos > 10%** activos combinados de todos los segmentos

No tenemos información de activos, pero sí de ingresos y ganancias antes de impuestos, por lo que podemos calcular los umbrales para estos segmentos. Así por ingresos califican Supermercados, tiendas de Conveniencia y Tiendas por departamento. Por Ganancias antes de impuestos (mi opción preferida es sin corporativo), califican todas menos farmacias.

Así, desde una perspectiva de umbrales cuantitativos, se deben revelar todas las divisiones menos `farmacias, pues la norma dice que se revela si alcanza cualquiera de los umbrales.



1. ¿La norma exigiría, en este caso, revelar algún segmento que no califica por su umbral cuantitativo para ser revelado? ¿En caso de responder afirmativamente la pregunta anterior, cuál y por qué?

Solución:

Sí, las farmacias se deben revelar como un segmento aunque no califican por umbral cuantitativo.

¿Por qué? En clases vimos que:

Principio: “Una entidad **revelará información** que **permita** que los usuarios de sus estados financieros **evalúen** la naturaleza y el efecto financiero de las **actividades de negocio** que desarrolla y los entornos económicos en los que opera” (Nº 1, NIIF 8)

El enunciado indica que las farmacias son un negocio reciente y que “El directorio ha demostrado un particular interés por seguir el incipiente negocio de las farmacias, que en general se ubican a continuación de las cajas de sus supermercados”. Si tenemos ingresos y gastos diferenciados, clara información financiera y es un segmento seguido en detalle por la dirección, debe ser revelado como un segmento.