##### PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE

**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN**

**Guía Ejercicios 2**

**CONTABILIDAD GERENCIAL**

**EAA – 223A**

**Primer Semestre 2016**

**Profesor: Ayudantes:**

Pablo Hirmas Vicente Cruzat y José Miguel Infante

**Arriendos financieros:**

1.-El Estudio de Abogados Pérez y Pérez ha crecido considerablemente y necesita ampliar sus oficinas. Está interesado en comprar 1 piso de 1.000 m2 en el Edificio Centrum por un valor de 70.000 UF. Para ello busca financiamiento en el Banco Familiar y en La Inmobiliaria Los Super Asegurados SA. El Banco le ofrece financiar el 100% de la compra a UF más 5% anual, por 20 años. La Inmobiliaria le ofrece arrendar la oficina con una cuota mensual de 455 UF por 240 meses, dándole la propiedad de la oficina con el pago de la última cuota.

Nota: Recuerde que

¿Si usted es el Gerente de Finanzas de Pérez y Pérez, qué opción escoge?

Si VP = 70.000 UF y r = 0,407%/mes (5% anual), la cuota del Banco será:

Cuota = 70.000 \* 0,407%/0,623 = 457,69 UF/mes

Tomará la opción de arriendo, que es financiero.

2.- Usted ha ingresado a trabajar a Corredores Pechugones SA y su jefe le hace ver la necesidad que deje de transportarse en micro y se compre un auto al nivel de un joven ejecutivo de dicha compañía. Usted se acerca a Citroën y se tienta con el C3 HDI que vale $ 9.300.000. Pero no tiene dinero para comprarlo.

El vendedor le ofrece financiamiento a 5 años, con “la compra brillante”. Usted no debe colocar pie y sólo deberá pagar 59 cuotas mensuales de $ 200.000, si usted quiere quedarse con el auto después de los 5 años, sólo debe pagar la cuota Nº 60 por $ 1.800.000, sino Citroën recuperará el vehículo.

El vendedor le indica que esta es una muy buena opción, pues no debe poner ningún pie inicial, la tasa de un crédito en condiciones similares es de 1% mensual y acá puede decidir si quedarse con el auto al final. En cualquier caso, el valor de un Citroën similar después de 5 años se estima en, al menos, $ 2.800.000, pues su vida útil no es inferior a 8 años.

Sobre la base de la información presentada, **a Ud. se le pide indicar si este es un arrendamiento financiero u operativo**. De al menos 2 justificaciones distintas para su respuesta, basadas en lo indicado por las normas contables IFRS.

**Este arrendamiento es financiero.** En clase vimos que:

Arrendamiento es un acuerdo en que el arrendador cede, por un pago, el derecho a utilizar un activo. Este es financiero si "se transfieren sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo”; y operativo en el resto de los casos (Nº 4, NIC 17).

Es decir, es nuestra responsabilidad determinar si es una operación de financiamiento, en cuyo caso es arrendamiento financiero. La norma nos da guías que podrían implicar que es una operación de ese tipo, pero la responsabilidad es nuestra. Veamos esas guías a continuación.

Situaciones que pueden llevar a considerar un arrendamiento financiero (Nº 10, NIC 17):

1. “el arrendamiento transfiere la propiedad del activo al arrendatario al finalizar el plazo de arrendamiento”.

Acá no se cumple

1. el arrendatario tiene la opción de comprar el activo a un precio que se espera sea suficientemente inferior al razonable, … (como para prever) …. que tal opción será ejercida.

La opción vale $ 1.800.000 y esperamos que el auto valga $ 2.800.000, es decir la opción representa 64% de ese valor y por lo tanto esperamos se ejerza

1. el plazo de arrendamiento cubre la mayor parte de la vida económica del activo incluso si la propiedad no se transfiere al final de la operación;

Acá es sólo el 63%, 5 de 8 años.

1. al inicio del arrendamiento, el valor presente de los pagos mínimos [excluyen cuotas contingentes, como puede ser un variable de la venta] por el arrendamiento es al menos equivalente a la práctica totalidad del valor razonable del activo objeto de la operación; y

VP (arriendos sin opción compra) = 200.000 x [ - ] = $ 8.880.918

Valor auto = $ 9.300.000

Es decir, los pagos mínimos son 95% del valor del auto.

1. los activos arrendados son de una naturaleza tan especializada que sólo el arrendatario tiene la posibilidad de usarlos sin realizar en ellos modificaciones importantes”

Acá no se cumple, el bien es de uso general

Considerando b y e, en mi opinión es financiero

3.- El laboratorio Pildorita SA necesita cambiar de oficinas. Está interesado en comprar 1 piso de 1.000 m2 en el Edificio Costanera por un valor de 70.000 UF. Leasing Los Alpes le ofrece financiar el 100% de la compra a UF más 5% anual, por 20 años.

Nota: Recuerde que

**¿Con ésta información, calcule por favor la cuota a pagar, construya la tabla de desarrollo para los 4 primeros meses y haga el asiento de compra de la Pildorita más el del primer mes de la tabla de desarrollo?**

Si VP = 70.000 UF y r = 0,407%/mes (5% anual), la cuota del leasing será:

Cuota = 70.000 \* 0,407%/0,623 = 457,686 UF/mes



Asientos:





4.- Inmobiliaria Ltda. compró un terreno de 500 M2 en Vitacura a 20 UF/m2 y construyó un local para arrendar a algún comercio minorista, con costo de 30 UF/m2. Se estiman que la vida útil del local es de 25 años, ya que pasado ese período requerirá una reconstrucción mayor, por al menos 20 UF/m2 (es decir, todo lo que no es obra gruesa se debe re-hacer y esta se debe reparar).

Usted es el Gerente de Finanzas de Retail SA, empresa de Supermercados de Conveniencia. Su compañía arrienda dicho local. El contrato es por 20 años, sin posibilidad de salida por ninguna de las 2 partes, y se renovará de manera automática y sucesiva a cada vencimiento por períodos de 5 años, si ninguna de las partes da aviso a la otra con al menos 6 meses de anticipación. El propietario no tiene restricciones para vender el local en cualquier momento, pero el comprador debe respetar su contrato de arriendo hasta cada vencimiento. Todos los gastos de mantención los pagará Retail SA.

El canon de arriendo es el 5% de las ventas, con un mínimo de $ 4 MM/mes. Según su presupuesto, y basado en la amplia experiencia de su empresa, usted sabe que ese local venderá $ 100 MM/mes y que esa venta será igual todos los meses, ya que vende artículos de primera necesidad (así, usted puede realizar todos los cálculos de manera anual). Su empresa tiene una ganancia bruta equivalente al 30% de las ventas y con la tasa de descuento de 10% anual que utiliza su empresa, el proyecto le da rentable.

1 U.F. = $ 22.800

***a.- Indique si este arrendamiento debe ser calificado como operativo o financiero.***

**Solución:**

El arrendamiento parece ser financiero pues “el plazo de arrendamiento cubre la mayor parte de la vida económica del activo incluso si la propiedad no se transfiere al final de la operación”, ya que dijimos que la vida útil son 25 años y el arriendo es por 20 años sin posibilidad de salir. No hay un punto de corte objetivo, como el 80% que fijaba la norma chilena, tampoco, pero valores bajo 70%, serían difíciles de justificar, se debe evaluar caso a caso.

Por ello es bueno analizar también el valor presente de los pagos. Con una cuota de $ 48 MM/año ($ 4 MM/mes por 12 meses) a 20 años, con tasa de descuento de 10% anual, da un VP de $ 408,7 MM y la inversión fue de 25.000 UF (10.000 UF terreno y 15.000 UF edificio), lo que a 22.800 da $ 570 MM, es decir la cobertura es de 72%, lo que es un número significativo, aunque no cumple que “al inicio del arrendamiento, el valor presente de los pagos mínimos … es al menos equivalente a la práctica totalidad del valor razonable del activo objeto de la operación”, si refuerza el análisis de la vida útil.

El argumento se reforzará aún más si recordamos que el terreno dura infinito y por tanto no se debe incluir en el análisis de arrendamiento financiero del local, lo que subirá el % de cobertura. Ver b.- a continuación.

***b.- De ser arrendamiento financiero, ¿usted activará todo el arriendo o hará alguna diferencia con el terreno? Indique el monto del canon mensual sobre el que hará su cálculo de activación.***

Solución:

No se activa el terreno, ya que su vida útil es indefinida, por ello debemos calcular cuánto de la cuota corresponde a terreno y cuánto al edificio.

La opción simple sería tomar que el terreno vale 10.000 UF y el edificio 15.000 UF, asignando así 60% al edificio (15.000/25.000). Esto de hecho es el criterio sugerido por varios, valor de tasación.

El 60% de $ 48 MM/año es $ 28,8 MM/año ($ 2,4 MM/mes), cuyo valor presente debemos calcular en los 20 años del contrato. Dando $ 256.235.178. (revisé de nuevo ahora el % de cobertura de a.)

Los $ 1,6 MM/mes por el terreno es arrendamiento operativo

***c.- De ser arrendamiento financiero indique qué partidas del balance afectará y por qué monto las afectará.***

En Activos no Corrientes, Propiedades, Plantas y Equipos, reconocemos un activo en arrendamiento financiero equivalente al valor presente de 60%\*$ 4 MM a 240 meses, es decir, $ 256.235.178 MM y un pasivo por arrendamiento financiero equivalente. Corriente $ 27,36 MM y no corriente $ 228,87 MM.

5.- Usted es Gerente Comercial de Maquinitas Ltda., empresa de arriendo de maquinaria. El Gerente de Finanzas de Minera El Hoyo SA, lo llama pues requiere 10 excavadoras especiales para la mina de platino El Profundo, que tienen en la Tercera Región de Chile. No hay más minas de platino en Chile y no hay uso alternativo para dicha máquina.

La minera quiere un contrato a 5 años y las excavadoras duran 15 años, según el fabricante. Este descalce de plazos está fuera de sus políticas comerciales, pues no hay uso alternativo para las máquinas. Por otra parte, el valor comercial de las excavadoras es de USD 6 MM, más IVA, así que usted está muy interesado en cerrar la operación.

Él le explica que El Profundo tuvo una etapa de exploración, y luego de aprobaciones ambientales, mucho más larga de lo esperado y esto dejó a El Hoyo SA con un nivel alto de apalancamiento. Así él necesita un contrato de arriendo que pueda pasar como operativo frente a sus auditores, para no tener que reconocer más deuda.

Le propone lo siguiente: El Hoyo pagará USD 100.000/mes más IVA, por 5 años, luego de los cuales las excavadoras quedarán para Maquinitas Ltda., pues el contrato NO tendrá opción de compra. Usted, en representación de Maquinitas, le firmará una carta complementaria (side letter) en que pactan el pago de USD 1 MM por el traspaso de las excavadoras una vez se pague la cuota 60, él no mostrará dicha carta a sus auditores y deberá ser confidencial entre las partes, usted sólo podrá usarla si ellos incumplen el compromiso de compra.

**¿Usted cree que cuando sus auditores analicen el contrato ya mencionado, sin ver el side letter, considerarán esto como un arrendamiento operativo o financiero?**

Analicemos basados en los criterios del Nº 10 de la NIC 17, sobre situaciones que podrían indicar un arrendamiento financiero:

1. “el arrendamiento **transfiere** la **propiedad** del activo al arrendatario **al** **finalizar** el **plazo** de **arrendamiento**”

Sin ver el side letter, el auditor considerará que no se cumple

1. “el arrendatario tiene la **opción** de **comprar** el activo a un **precio** que se espera sea suficientemente **inferior** al **razonable**, … (como para prever) ... que tal opción será ejercida”.

Sin ver el side letter, el auditor considerará que no se cumple

1. “el **plazo** de arrendamiento **cubre** la **mayor parte** de la **vida económica** del activo incluso si la propiedad no se transfiere al final de la operación;”

esto no se cumple

1. “al inicio del arrendamiento, el **valor presente** de los **pagos mínimos** [excluyen cuotas contingentes, como puede ser un variable de la venta] por el arrendamiento es al menos **equivalente** a la **práctica totalidad** del **valor razonable** del activo objeto de la operación;”
2. “los **activos arrendados** son de una **naturaleza tan especializada** que **sólo** el **arrendatario** tiene la **posibilidad** de **usarlos** sin realizar en ellos modificaciones importantes”.

Esto se cumple sin duda. pues dijimos que no hay más minas de platino en Chile y la excavadora sólo sirve en estas. ¿Para que la compraría una empresa de arrendamientos si no "se transfieren sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo”?

La duda fundamental está en la letra d), pues si consideramos que se cumple, aunque a, b y c no se cumplan el arrendamiento es financiero igual.

Recuerden que no se pide que se cumplan las 5 condiciones, sino que se debe aplicar juicio a las circunstancias. Si el bien no tiene uso alternativo y los pagos cubren una gran parte del valor del bien, la operación debe ser un arrendamiento financiero.

La tasa relevante de descuento es la TIR, pues el VAN debe ser 0 en un mercado competitivo. Los pagos por USD 6 MM de cuotas cubren el 87% del flujo. Se puede argumentar en ambos sentidos con un valor así, es difícil definir qué es la práctica totalidad del valor razonable. Pero el auditor si ve que se cumple e), usará el VPN para ver si le están disfrazando la operación.

**Intangibles:**

6.- Jeans&Co diseñó una campaña publicitaria con un costo de $ 500 MM para posicionar su marca en el segmento de jóvenes C2-C3 de Santiago. Antes de realizar la campaña el conocimiento de marca era de 8% y la percepción positiva (notas 5 a 7) dentro de quienes conocían la marca era de 65%. Después de la campaña el conocimiento subió a 9% y la percepción positiva entre quienes conocen la marca a 70%.

Dado lo anterior, el Gerente de Marketing sugiere no llevar a gasto la campaña, sino que activar en Marca su desembolso, ya que cumplió objetivos medibles y respaldados por estudios independientes y objetivos.

1. **¿Usted qué opina?**

No todo recurso intangible es un activo intangible, éste requiere “identificabilidad, control sobre el recurso en cuestión y existencia de beneficios económicos futuros.” (Nº 10, NIC 38).

La Marca es identificable, pues puede ser separada y vendida. Tenemos control sobre la Marca si la tenemos registrada, pues hay una protección legal (nadie más la puede usar). Pero no somos capaces de asociar beneficios económicos futuros claros a la inversión realizada. ¿Cuánto de la futura venta se generará por el mayor conocimiento o percepción positiva?

Por tanto, no se pueden activar los gastos de la campaña a marketing

1. Jeans&Co compra Susanita, marca de moda infantil, propiedad de su archirrival Polerones&Co, quién pasa por una estreches de cajas, por $ 500 MM. Usted sabe que Susanita tiene ventas por $ 6.000 MM/año, con un margen de $ 1.800 MM. También sabe que un Royalty de una marca de ropa infantil en EEUU, en promedio, cobra el 1% de la venta.

Nota: La tasa de descuento de Jeans&Co es de 8% real.

**¿Es la marca Susanita un activo intangible para Jeans&Co?**

Recién dijimos que la Marca es identificable, pues puede ser separada y vendida. Tenemos control sobre la Marca si la tenemos registrada, pues hay una protección legal (nadie más la puede usar). Pero no somos capaces de asociar beneficios económicos futuros claros a la inversión realizada. Pero si pagamos por algo es que esperamos que fluyan beneficios económicos por, al menos, ese valor y éste monto es una medición fiable del costo.

Por lo tanto al comprar una marca, como Susanita, esta sí se considera un activo intangible.

1. **¿Cuál es el valor razonable de la marca Susanita? ¿A qué valor lo contabilizaremos?**

La norma dice de manera clara que el costo de un activo intangible adquirido de forma separada comprende:

1. El precio de adquisición, incluidos los aranceles de importación y los impuestos no recuperables que recaigan sobre la adquisición, después de deducir los descuentos …
2. Cualquier costo directamente atribuible a la preparación del activo para su uso previsto” (Nº 27, NIC 38)

El valor razonable, debiese ser lo que podemos obtener de los flujos de la marca. Una aproximación objetiva puede ser lo que alguien estaría dispuesto a pagar por el uso de una marca similar, es decir $ 6.000 MM de venta por 1%, $ 60 MM. El mayor margen puede estar atribuido al liderazgo en costos o manejo de la cadena logística y no necesariamente a la marca en sí. Si esto es una perpetuidad la marca vale $ 60 MM/8%, lo que da $ 750 MM.

Contabilizaremos en los $ 500 MM pagados. Si el valor razonable diese un valor menor, debemos considerar si existe un deterioro que llevar a resultados.

7.- El laboratorio Pildorita SA tiene un equipo de 50 científicos investigando posibles curas para diversas enfermedades. El costo de personal y otros gastos directamente relacionados al departamento de investigación fue de $ 6.000 MM el año 2013, lo que representó un incremento respecto a los $ 5.500 MM del 2012.

El último gran descubrimiento de Pildorita fue en diciembre 2011, el principio activo de un ansiolítico que reduce de manera significativa los efectos secundarios respecto a los de la competencia. Éste se desarrolló durante el año 2012 y ha tenido excelentes resultados de ventas.

En diciembre 2013 se pudo confirmar el descubrimiento de un principio activo que detiene la caída del cabello, siendo patentado el mismo mes. Durante los años 2012 y 2013 no se descubrió ningún otro principio activo que permitiese desarrollar un nuevo medicamento.

**¿Puede activar Pildorita los gastos del departamento de investigación del año 2013 como costo de la patente? ¿Cambia su respuesta respecto a los mismos gastos para el 2012?**

Recordemos que no todo recurso intangible es un activo intangible, éste requiere “identificabilidad, control sobre el recurso en cuestión y existencia de beneficios económicos futuros.” (Nº 10, NIC 38).

Debemos distinguir las actividades de Investigación, las cuales se relaciona con obtener nuevo conocimiento científico o tecnológico, de las de Desarrollo, que es la aplicación de los resultados de la Investigación a un plan o diseño particular para producir productos nuevos o mejores antes del comienzo de su producción o utilización comercial. (ver Nº 8, NIC 38)

Así la Investigación representará un gasto, pues no podemos demostrar que obtendremos un activo intangible que genere beneficios económicos futuros. (ver Nº 55, NIC 38) Ese es el caso de Pildorita.

8.- Hamburguesita SA, cadena de comida rápida con 20 locales distribuidos en las regiones Quinta (de Valparaíso) y Cuarta (de Coquimbo) de Chile, contrato a Sonda, en enero 2014, el software Restorandando 2.3, que le permitirá integrar el control de pedidos en caja con el de inventario de la cocina.

Sonda cobra por el software un precio de venta de $ 1 millón por local instalado, además presupuestó 6 meses para desarrollar adaptaciones de dicho software a los procesos de Hamburguesita, con un cobro de $ 25 millones.

El precio por local no incluye el costo de instalación y capacitación. El proceso de instalación del software en cada local requiere un técnico de Sonda en terreno durante 1 día, con un costo para Hamburguesita de $ 100.000/hombre/día. Además, se debe capacitar a todos los empleados, lo que no es trivial en una cadena de comida rápida. Se estima que se requieren 4 días 2 personas entrenando al personal, con un costo total de este proceso, por local de $ 800.000, también cobrado por Sonda.

En agosto 2014 Haburguesita, apoyada por Sonda, terminó el proceso de instalación del software Restorandando 2.3 en todos sus locales y estos se encuentran satisfactoriamente operativos. Pero el contador ha guardado todas las facturas en el cajón olvidando tanto pagarlas como contabilizarlas. Las facturas son exentas de IVA (no se cobra IVA en ellas, sólo los precios que se indican más arriba) por lo que no hay riesgos por dicho impuesto, pero se deben presentar los estados financieros al directorio. **Su jefe le pide, de manera urgente, contabilizar todas las facturas emitidas por Sonda por el software, su adaptación a Hamburguesita, proceso de instalación y capacitación.** Dada la premura, le indica que, si usted prefiere, puede agrupar los conceptos y no ir factura por factura. Como usted prefiera.

**Por favor haga todos los asientos necesarios a continuación, indicando los motivos para clasificar de esa manera cada partida (software, adaptación, instalación y capacitación).**

Primer debemos definir los montos:

Costo de compra y adaptación = $ 1.000.000\*20 + $ 25.000.000 = $ 45.000.000

Instalación = $ 100.000 \* 20 = $ 2.000.000

Capacitación = $ 800.000 \* 20 = $ 16.000.000

Un software cumple con la definición de activo intangible pues “es un activo **identificable**, de carácter **no monetario** y **sin sustancia física**.” (Nº 8, NIC 38). Además, cumple la “**identificabilidad, control** sobre el **recurso** en cuestión y **existencia** **de beneficios económicos** futuros.”

Para ver qué costos activarle, debemos considerar que:

* “El **costo** de un activo **intangible adquirido** de forma separada comprende:

1. El **precio de adquisición**, incluidos los aranceles de importación y los impuestos no recuperables que recaigan sobre la adquisición, después de deducir los descuentos …
2. Cualquier **costo** directamente atribuible a la **preparación** del **activo** para su **uso previsto**” (Nº 27, NIC 38)

Sin duda la instalación es necesaria para la preparación del activo, ya que este se debe instalar en los locales para utilizarse. Pero la capacitación no es necesaria para que el software en si esté operativo, pues podemos activarlo desde las cajas una vez instalado. Obviamente es necesaria para su mejor uso, por lo que podemos analizar si cumple las condiciones para ser ella un intangible. Pero la capacitación se le entrega a personas, sobre las que no tenemos control, en el sentido que no tenemos derechos legales, por lo que no puede ser considerada un activo intangible. Así esta será un gasto.

**Asiento**

Activo Intangible $ 47.000.000

Gasto por Capacitación $ 16.000.000

Cuenta por pagar o caja $ 63.000.000

**Activos biológicos:**

9.- Usted tiene un terreno de 1.000 hectáreas cerca de Osorno, que utiliza para engordar novillos. Cada novillo requiere 0,5 hectáreas y descontando los espacios utilizados para caminos interiores, fines administrativos y de almacenamiento, usted tiene capacidad para engordar unas 1.800 cabezas de ganado al año.

Usted normalmente los compra en junio con 6 meses, pesando unos 200 kilos y los vende en septiembre del año siguiente, con 21 meses, pesando unos 500 kilos.

Para esta actividad es importante el financiamiento bancario, por lo que usted prepara estados financieros basados en IFRS al cierre de cada año para presentar a los bancos. Ahora está preparando los del año comercial 2012.

En junio 2012 usted compró directamente a su proveedor 1.800 novillos, con peso promedio de 200 kg, a $ 1.100/kilo, con los animales entregados en su predio.

Usted normalmente vende sus animales a través de la Feria de Osorno, la que le cobra un 3% más IVA de comisión de ventas. Además, usted debe pagar un costo de transporte del predio a la feria de $ 5.000/animal, independiente del peso del animal.

Los precios promedio de diciembre 2012 en la Feria de Osorno (Fegosa) del novillo gordo y del novillo para engordar fueron de $ 1.100/kilo.

**Por favor valorice los novillos a la fecha de cierre de los estados financieros**

Solución:

El animal ha ganado valor gracias al peso, recordemos que debe haber medición y capacidad de cambio. Supongamos que gana peso lineal: (500 kg – 200 kg)/15 meses = 20 kg/mes. Es decir, el novillo pesará a los 6 meses 320 kg = (200+6m\*20kg/mes).

Es decir, pasamos de una biomasa de $ 396 MM a una de $ 633,6 MM. El valor razonable considera el costo de transporte cuando la localización es importante, no es lo mismo vender en el predio que en Osorno. Descontaremos $ 5.000 por 1.800 cabezas, $ 9 MM. Por lo que el valor razonable del ganado será $ 624,6 MM ($ 633,6 MM - $ 9 MM)

Según la NIC 41, Nº 12, los activos biológicos se miden al valor razonable menos costos de venta. Por lo que debemos descontar el 3% de comisión y llegamos a $ 605.592.000

10.- Salmones SA es una empresa domiciliada en Puerto Montt, que cría salmones del atlántico, para luego procesarlos y vender filete de salmón fresco, en EEUU.

Según Urner Barry Farmed Salmon Index, indicador líder del salmón en EEUU, el precio del salmón filetado procedente de Chile, Noruega y otros países, al cierre de los estados financieros era de USD 4,30/libra, es decir, USD 9,48 kg. Este se procesa en su planta de Puerto Montt a un costo de USD 1,2/kg y se envía a USA por avión a USD 1,4/kg (desde la planta al mercado). En el procesamiento se pierde 40% del animal ya desangrado.

Salmones S.A. valorizar sus activos biológicos a valor justo, cuando puede determinarlo. Ellos cosechan los salmones a los 5 kilos WFE (animal desangrado), pero aplican el criterio de valor justo desde los 4 kg de peso WFE, pues hay suficientes transacciones en esta talla y superiores.

Salmones SA tiene 1.000.000 de alevines, 1.100.000 smolts y 1.500.000 de peces pequeños en engorda, todos ellos los valoriza al costo. Además, tiene 1.500.000 salmones de 4 kg, que valoriza a valor justo. Al cierre de los EEFF, el costo acumulado de los salmones de 4 kg es de 14 USD/salmón. Acaba de cosechar todos los salmones de 5 kg., así que estos ya no se consideran activos biológicos y no es necesario valorizarlos.

***Por favor valorice los salmones de 4 kg. a valor justo y contabilice el ajuste a valor justo.***

Solución:

Valor Justo por salmón ex fábrica = Valor USA – Transporte a USA = 8,08/kg

Valor justo kg salmón = Valor ex fábrica filete – mermas del proceso- costos del proceso= 3,65/kg

Valor justo salmón 4 kg = Valor justo kg salmón \* 4 = 14,59/unid

Valor biomasa = USD 14,59/unidad \* 1.500.000 unidades = USD 21.887.208

Ajuste a Fair Value = 21.887.208 – 21.000.000 = USD 887.208

Activos Biológicos 887.208

(Cargos) abonos a resultados por ajuste Fair Value de activos biológicos del ejercicio 887.208

11.- Usted es Gerente de Finanzas de Haras La Yegua SA, criadero de caballos Fina Sangre que cuenta con 1 semental (potro para reproducción) y 40 yeguas, que cría en su fundo de 130 hectáreas ubicado cerca de Rancagua. La producción entre potrillos y potrancas cada año es de 30 animales. Ustedes rematan, en agosto de cada año, la totalidad de los animales mayores de 1 año y menores de 2 años (los nacimientos normalmente se producen en primavera).

Usted está cerrando los estados financieros de **diciembre 2015** y debe valorizar según las normas aplicadas al valor razonable de activos biológicos los 30 animales que nacieron el último trimestre del 2014 y que serán rematados a las 9:00 AM del **1 de** **septiembre del 2016.**

En su planificación anual para 2016, usted consideró como precio de venta de la generación un promedio de $8 MM/potrillo (caballo) que es lo que han obtenido en promedio los remates de los 3 últimos años. El precio unitario ha variado entre $ 5 MM y $ 35 MM por potrillo, y los promedios entre $ 7,5 MM y $ 8,5MM. Usted también sabe que el promedio que obtiene Haras Don Juan, su principal competencia, ronda los $ 9,5 MM/potrillo. Además, usted consideró para su presupuesto, que a ese precio le debe descontar el 3% de comisión que pagará al martillero. Consideró que el costo variable de crianza de un animal es, en promedio, $ 80.000/mes/caballo en costos relacionados a la alimentación (empastar, regar, agua para los animales, etc) y $170.000/mes/caballo en costos relacionados al cuidado de los animales (pagos de trabajadores, honorarios de veterinarios, insumos, etc). Además, su empresa paga un costo único de $50.000 por caballo, por llevarlos el día anterior al remate a las oficinas del martillero.

**¿Cómo lo hará? Fundamente su respuesta y luego realice los cálculos.** Puede suponer que cada mes del trimestre tiene igual número de nacimientos.

Lo primero es entender cómo valorizaremos, en el contexto de la NIC 41 sobre Agricultura. En la crianza de caballos fina sangre (de carrera) hay actividad agrícola pues el caballo tiene capacidad de cambio, este cambio puede ser gestionado por la gerencia (a través de la crianza) y además puede ser medido.

En clases vimos que: “Un **activo biológico** se **medirá** … a su **valor razonable menos los costos de venta**, excepto … que el valor razonable no pueda ser medido con fiabilidad” (Nº 12, NIC 41) Por lo que la pregunta acá es si se puede medir el valor razonable con fiabilidad, recordemos que se supone que es aplicable y si no, debemos demostrar que no es aplicable.

Si vemos la nota de Coloso, en los apuntes de clases, esta indica para los salmones:

“Los peces de **menor peso** al indicado son valorizados **al costo**, por considerarse que el producto obtenido **no tiene** un **mercado activo** que **permita** utilizar **precios** que sean **fiables** para determinar el valor razonable.”

En el caso de los caballos, tampoco hay un mercado activo, en el sentido de los salmones para cosechar o del ganado, donde se transe todos los días o casi todos los días un activo biológico de características homogéneas. Vemos que el precio de La Yegua es de $ 8 MM mientras Don Juan es de $ 9,5 MM, lo que es una diferencia significativa para considerarlos el mismo mercado, las diferencias de precio tienen que ver con calidad. Esto incluso es más notorio en el remate de La Yegua, ya que indicamos que los precios fluctúan entre $ 5 MM y $ 35 MM por potrillo, una variación de 7 veces indica que los productos no tienen el nivel de homogeneidad de la carne de vaca o salmón ni de manera cercana.

Por todo lo anterior, el sistema correcto para valorizar es el costo de producción.

Costo crianza $ 80.000/mes + $ 170.000/mes = $ 250.000/mes/potrillo

30 potrillos \* $ 250.000= $ 7.500.000/mes

Último trimestre 2014 hasta diciembre 2015 son 13,5 meses si tomaron el punto medio (son 10 nacimientos en octubre, 10 en noviembre y 10 en diciembre).

13,5 \* $ 7.500.000 = $ 101.250.000

$ 3.375.000/potrillo

*Nota: si lo hacemos por costos incurridos debiésemos incluir una “depreciación” de las yeguas y potro reproductor.*

**Recursos Minerales:**

12.- En un inesperado cambio de fortuna, el empresario brasileño Eike Batista, quién tenía una fortuna estimada en USD 30.000 millones el año 2012, fue declarado reo en octubre del año 2014, por crímenes contra el mercado de capitales. El Ministerio Público de Brasil presentó diversas denuncias contra el empresario Eike Batista y 7 ejecutivos ligados a la empresa OGX, siendo uno de los motivos el inducir a los inversionistas a error (intencionalmente). Dicha empresa habría enviado en distintos hechos relevantes, comunicados al mercado (es una empresa listada en la Bolsa de Brasil), entre los años 2009 y 2013, que informaban la existencia de importantes reservas petroleras.

En particular, la denuncia indica que en marzo 2013 se declaró al mercado la viabilidad comercial de 3 reservas petroleras, llamadas Tiburón Tigre, Tiburón Gato y Tiburón Arena. Pero los ejecutivos ya sabían desde el año 2012 que las reservas no eran viables comercialmente y ese hecho fue revelado al mercado sólo en julio 2013. El empresario habría vendido 197 millones de reales brasileños en acciones de OGX entre mayo y junio de 2013, para confirmar solo días después al mercado que las reservas no eran viables comercialmente.

**¿Por favor, basado en sus conocimientos de las NIIF referentes a la minería, explique a qué se refiere la viabilidad comercial? ¿Qué pasa con los activos de exploración y evaluación en ese momento?**

En clases vimos que la evaluación de los recursos minerales se refiere a evaluar si esos recursos encontrados en la fase de exploración, se pueden explotar de una manera económicamente viable. La viabilidad comercial se refiere a evaluar si recursos que sabemos que existen y ya definimos que somos técnicamente capaces de explotarlos, son rentables de explotar considerando los precios de mercado y los costos que implica el proceso técnico.

En el momento que existe viabilidad comercial se dejan de clasificar como activos como para exploración y desarrollo. En clases dijimos que:

Los activos por exploración y evaluación de recursos minerales son los incurridos desde que se tienen los derechos legales de exploración hasta que sean demostrables la fiabilidad técnica y la viabilidad comercial de la extracción (Nº 5, NIIF 6). Es decir, cuando tenga la viabilidad comercial se dejarán de clasificar como activos como para exploración y desarrollo (Nº 16, NIIF 6).

**Basado en sus conocimientos de la contabilización y revelación de activos y pasivos contingentes. ¿Cómo debería haber contabilizado o revelado OGX la existencia y expectativa referente a dichos yacimientos?**

En clases vimos que “Un activo contingente es un **activo** de naturaleza **posible**, surgido a raíz de sucesos pasados, cuya existencia ha de ser confirmada sólo por la ocurrencia … de uno o más eventos inciertos en el futuro” (Nº 10, NIC 37).

Cuando estamos evaluando la viabilidad comercial, como explicamos en la pregunta anterior, aún no sabemos si el activo tendrá un valor, pues los costos de explotación pueden ser superiores a los ingresos esperados. Es decir, en cuanto activo es más bien contingente y se debe revelar en una nota. Debiésemos explicar el rango de valor esperable, de ser posible, que como vimos para los pasivos contingentes, puede ser muy amplio, pues si tuviésemos certeza, ya no sería contingente. El decir cosas como “yacimientos y reservas muy importantes” puede llevar a pensar que existe gran valor económico en algo que no lo tiene. Si no lo sabemos, no podemos calificar. Los costos de exploración y evaluación se activan en esta etapa.

Ahora, dado que ellos tuvieron certeza que los yacimientos no era comercialmente viable, debieron haber revelado en el momento dicha información al mercado.

13.- Minera El Hoyo S.A. tiene 2 minas de cobre en la Región de Antofagasta de Chile, las que tuvieron una producción de 60.000 toneladas de cobre fino el año 2012. Dicho año, el cobre cerró a USD 3,7/libra, entregando por tercer año ganancias históricas a la compañía, por lo que el directorio encomendó realizar la búsqueda de otras minas. Así, durante el año 2013, se desembolsaron $200 millones por concepto de exploración satelital, encontrándose gracias a ello un sector en la Región de Atacama, cercano a la carretera que va de Copiapó a Argentina, con posibilidades de presentar yacimientos de cobre (la compañía no tiene otros proyectos de exploración). Luego, realizaron en tribunales un pedimento minero para tener los derechos legales de exploración de dicho sector. Este fue concedido en enero de 2014.

Durante el 2014 se incurrieron en $2.000 millones en perforaciones para explorar el sector, $1.000 en toma de muestras y análisis químico de las mismas y $500 millones adicionales en distintos estudios topográficos. Debido al trabajo anterior, se acotaron las posibilidades a un yacimiento en el sector de La Puerta. Durante el primer trimestre de 2015 se gastan $300 MM en validar la fiabilidad técnica y comercial del proyecto. La conclusión alcanzada, justo al cierre del mencionado trimestre, es que los costos de producción de la mina estarían en torno a USD 3,0/Libra mientras se espera un precio de largo plazo para el cobre de USD 2,8/Libra.

Realice, por año (2013, 2014 y 2015), todos los asientos que debió realizar Minera El Hoyo S.A.

**Año 2013:**

**No tenemos derechos legales aún, por lo que no podemos activar nada**

Gasto de exploración $ 200 MM

Proveedores por pagar (o caja) $ 200 MM

**Año 2014:**

Activos Intangibles-Pedimento Minero $ 3.500 MM

Proveedores por pagar (o caja) $ 3.500 MM

**Año 2015:**

Activos Intangibles-Pedimento Minero $ 300 MM

Proveedores por pagar (o caja) $ 300 MM

**Debe dar de baja el activo pues no es viable comercialmente**

Deterioro Activos Intangibles $ 3.800 MM

Activos Intangibles-Pedimento Minero $ 3.800 MM