



IAS 36 Pruebas de deterioro: Temas prácticos

Introducción

Antecedentes

La IAS 36, *Deterioro de Activos*, (la Norma) señala los procedimientos que deben aplicar las entidades para asegurarse que sus activos no se encuentran registrados en montos mayores a su valor de recuperación esperado, ya sea a través del uso o de la venta de estos activos.

La aplicación de la IAS 36 representa un reto para las empresas, en particular debido a las estimaciones y juicios que se deben realizar al evaluar si existen indicios de deterioro, identificar las “unidades generadoras de efectivo” y determinar el valor de recuperación de los activos evaluados.

Esta publicación analiza algunas de las complejidades asociadas a la aplicación práctica de la IAS 36 y provee guías de aplicación relativas a los problemas más comunes surgidos en distintos tipos de entidades e industrias. Entre estos, se pueden mencionar los siguientes:

- ▶ **Identificación de las unidades generadoras de efectivo (“UGE”) para activos distintos del crédito mercantil (“goodwill”).** Cuando no es posible estimar el valor de recuperación de un activo en particular, éste se sujeta a pruebas de deterioro considerándolo parte de la UGE a la cual pertenece. En estos casos, la identificación de la UGE conlleva la aplicación de juicio, especialmente en la determinación del nivel de agregación de los activos a considerar como parte de la UGE.
- ▶ **Asignación del crédito mercantil a las UGE.** Usualmente no se comprende la diferencia entre el nivel al cual los activos identificables y el crédito mercantil deben ser sujetos de pruebas de deterioro. El crédito mercantil a menudo ha sido sujeto de pruebas de deterioro de forma incorrecta, al tratarlo de forma similar a los “activos corporativos” (esto es, al nivel más bajo en el cual se puede asignar un activo sobre una base razonable y consistente).
- ▶ **Temas de valuación.** La IAS 36 requiere que el valor de recuperación de un activo o UGE sea determinado como el valor mayor entre su “valor razonable menos costos de disposición” (“VRMCD”) y su valor de uso (“VU”). La medición del VRMCD y del VU de un activo o UGE, requiere del uso de supuestos y estimaciones.

Los siguientes puntos muestran el grado de complejidad del proceso:

- ▶ ¿Qué tan frecuentemente se debe medir el valor de recuperación?
 - ▶ ¿Es necesario identificar tanto el VRMCD como el VU al determinar el valor de recuperación?
 - ▶ ¿Se puede aplicar la metodología de flujos de efectivo descontados para estimar el VRMCD?
 - ▶ ¿Qué tipos de flujos futuros de efectivo deben ser incluidos en la medición del VU?
 - ▶ ¿Cuál es la tasa de descuento apropiada a aplicar?
 - ▶ Cuáles son los lineamientos de la IAS 36 en relación a la medición del VU a través de flujos de efectivo y tasas de descuento antes de impuestos.
 - ▶ ¿Se consideran los “valores terminales” en el cálculo del VU?
 - ▶ Revisar que el valor de recuperación y el valor en libros que serán comparados estén relacionados con el mismo activo o UGE.
 - ▶ El impacto que pueden tener los pasivos por impuestos diferidos en el monto de crédito mercantil reconocido en una combinación de negocios y su posterior impacto en su prueba de deterioro
- ▶ **La interacción entre la IAS 36 y el IFRS 5 “Activos no-circulantes mantenidos para la venta y operaciones discontinuadas”**
La secuencia en la aplicación de las dos normas es importante en la presentación de los resultados del grupo a disponer. También pueden afectar el momento del reconocimiento y medición de las pérdidas por deterioro de acuerdo con la IAS 36.

Identificación de UGE para activos distintos al crédito mercantil

Si existen indicios de deterioro de un activo, la IAS 36 requiere que se estime el valor de recuperación para ese activo individual, a menos que no sea posible estimar el valor de recuperación de esa manera.

Si un activo no genera flujos claramente independientes de los flujos generados por otros activos o grupo de activos, entonces no será posible estimar el valor de recuperación de ese activo en forma individual. En tales circunstancias, la Norma requiere que la entidad identifique la UGE a la que el activo pertenece y sea sujeto a pruebas de deterioro como parte de esa UGE.

La UGE de una Compañía, es el grupo de activos identificables más pequeño que incluye al activo sujeto a revisión y que genera flujos claramente independientes de los flujos provenientes de otros activos o grupos de activos.

¿En qué circunstancias deben ser sujetos a pruebas de deterioro individualmente los activos en lugar de ser probados como parte de una UGE?

Cuando las entidades establecen sus políticas relativas a las pruebas de deterioro bajo la IAS 36, lo primero que deben determinar son los niveles en los cuales se debe revisar y probar sus activos identificables, esto es, sea a nivel individual o bien, a nivel de la UGE. Una vez que los distintos niveles para las pruebas de deterioro han sido establecidos, se deben aplicar en cada periodo los requerimientos de la IAS 36 a estos niveles y revisar la presencia o no de posibles deterioros. De existir, es necesario medir el valor de recuperación. Las UGE permanecen constantes de periodo en periodo, a menos que se justifique un cambio (por ejemplo, cuando una entidad cambia su nivel de producción o sus canales de distribución).

A pesar de que la Norma señala, como punto de partida, que los activos deben ser sujetos a pruebas de deterioro de forma individual, a menudo no es posible estimar el valor de recuperación de un activo individualmente.

El valor de recuperación se define como el mayor entre el VRMCD y el VU, siendo este último determinado mediante el descuento de los flujos de efectivo futuros generados por el activo.

Por lo anterior, una entidad podría requerir medir tanto el “valor razonable menos los costos de disposición” del activo como su “valor de uso” para determinar cuál de los dos es mayor. Debido a que los activos utilizados en un negocio usualmente operan a través de grupos de activos que generan flujos, a menudo no es posible medir el valor de uso de un activo individualmente. Esto significa que, a menos que el valor razonable de un activo menos el costo de disposición sea mayor que su valor en libros, el activo generalmente es sujeto a pruebas de deterioro como parte de una UGE.

¿Qué factores deben ser considerados al identificar las UGE?

Las UGE son en esencia, los componentes más pequeños de un negocio que generan flujos de efectivo claramente independientes de los flujos de otros componentes del negocio. Esto debe estar basado en hechos, sin embargo, la determinación de qué significa “claramente independientes” implica cierto grado de la aplicación de juicio.

La determinación de si un grupo de activos es una UGE, depende de si este grupo representa al grupo identificable más pequeño de activos que generan flujos de efectivo claramente independientes.

Un enfoque práctico para la identificación de las UGE consta de dos pasos. Como primer paso, se requiere de la identificación del grupo de activos más pequeño para el cual los flujos de efectivo puedan ser identificables. Estos grupos de activos, serán considerados como UGE, a menos que sus flujos de efectivo se vean afectados por otros activos o viceversa – si sus flujos de efectivo, a su vez, afectan a otros activos. Como segundo paso, se determina si los flujos generados por el grupo de activos no son claramente independientes de aquellos generados por otros activos, si este fuera el caso, los otros activos involucrados son agregados al grupo, integrando menos grupos de activos que generan flujos de efectivo claramente independientes.

Este enfoque se caracteriza por ser “ascendente” (o “Bottom-Up”) para la identificación de las UGE.

Ejemplo

Una entidad publica 10 periódicos en los suburbios, cada uno con una "masthead" (cabeza de periódico) diferente, a lo largo de cuatro regiones de la capital. El precio pagado por cada "masthead" adquirida fue reconocido como un activo intangible en cada caso. Los periódicos son distribuidos al público en forma gratuita. Todo el ingreso generado por cada periódico proviene de las ventas de publicidad.

El análisis de venta de publicidad muestra lo siguiente por cada "masthead" adquirido:

- ▶ Aproximadamente el 90% de las ventas provienen de las empresas de publicidad que compran "paquetes" publicitarios regionales que comprenden a todos los periódicos de dicha región.
- ▶ Aproximadamente el 6% de las ventas provienen de las empresas de publicidad que compran "paquetes" publicitarios en los 10 periódicos en circulación en la ciudad.
- ▶ Aproximadamente 4% de las ventas proviene de las empresas de publicidad que compran espacios publicitarios específicamente en un determinado periódico.

¿Cuál es la UGE para cada "masthead" adquirido?

Análisis

Paso 1: Identificación del grupo de activos más pequeño para el cual los flujos de efectivo puedan ser identificables.

El hecho de que sea posible utilizar una base asignación a pro-rata para determinar los flujos atribuibles a cada periódico, significa que cada "masthead" pueda representar el grupo más pequeño de activos para los cuales los flujos pueden ser identificables.

Paso 2: ¿Son los flujos generados por cada "masthead" impactados por otros "masthead" y, viceversa, afecta este "masthead" a los flujos generados por otros "masthead" ?

Debido a que aproximadamente el 96% de los flujos de cada "masthead" provienen de las ventas de paquetes de espacios publicitarios en diferentes "masthead", los flujos generados por cada "masthead" en forma individual no son claramente independientes.

Por lo anterior, es mejor manejar de forma agregada los "masthead" y formar el grupo más pequeño de activos que generan flujos claramente independientes. Con base en que aproximadamente el 90% de los flujos para cada "masthead" proviene de las ventas de "paquetes" publicitarios regionales que comprenden a todos los periódicos, es conveniente agrupar los "masthead" por región y formar con base en ello, una unidad generadora de efectivo.

¿Influye la forma en que se administran y monitorean las operaciones de una entidad en la determinación de las UGE?

La forma en la cual las operaciones de una entidad son administradas y monitoreadas (tal como por líneas de producción o ubicación) podrían ayudar en la identificación de las UGE. Sin embargo, los flujos de efectivo claramente independientes generados por un activo o un grupo de activos generalmente no dependen de la forma en que se administran y monitorean las operaciones.

Una UGE es definida como el grupo más pequeño de activos que genera flujos claramente independientes. Esto dependerá de la forma en que operan los activos y no de la forma elegida por la dirección para su administración.

Ejemplo

Una entidad tiene una cadena de tiendas de "outlets" (venta de saldos) ubicadas en el mismo país.

El modelo de negocio de la entidad está fuertemente integrado y la mayoría de las decisiones que determinan los ingresos, tales como decisiones de inversión y monitoreo de rendimiento, son llevadas a cabo por el comité ejecutivo, dejando solo algunas decisiones (tales como familias de productos y mercadeo) a nivel regional o de tienda. La mayoría de las operaciones, tales como adquisiciones, son centralizadas. La administración opera su negocio sobre una base regional.

Las tiendas de "outlets", son generalmente adquiridas y vendidas en paquetes de tiendas, de acuerdo a sus características comunes, por ejemplo, las tiendas de tamaño o ubicación similar, como sería el caso de un centro comercial, ciudad o región. Sólo en situaciones excepcionales la entidad vende o cierra una tienda en forma individual.

Análisis

El factor determinante de una UGE es el nivel en el cual se generan los flujos de efectivo, y no la forma en la cual la entidad administra y monitorea sus operaciones. El hecho de que las operaciones y los costos sean administrados de forma centralizada, no afecta la fuente e independencia de los flujos de efectivo.

La interdependencia en la salida de los flujos de efectivo, es poco relevante en la identificación de las UGE.

El punto clave para decidir si se debe identificar las UGE a nivel de tienda individual (en vez de por grupos de tiendas), es determinar si al cerrar una tienda, los clientes de dicha tienda buscarían otra tienda de la misma cadena evitando que, debido al cierre, ocurra una "pérdida" de clientes. Si no ocurre lo anterior, las tiendas individuales son UGE diferentes.

Siempre es necesario considerar las circunstancias particulares al identificar las UGE.

¿La existencia de un mercado activo para la producción generada por un grupo de activos conduce a la identificación de ese grupo de activos como una UGE?

La existencia de un mercado activo para la producción generada por un activo específico es un factor importante en la identificación de las UGE. La Norma establece que si existe un mercado activo para la producción generada por un activo o un grupo de activos, estos activos deben ser identificados como una UGE, incluso si internamente la producción fuera total o parcialmente utilizada. Lo anterior se basa en que la existencia de un mercado activo determinaría que el activo o la UGE *podría* generar flujos de efectivo independientes del resto del negocio al vender la producción en ese mercado activo.

Ejemplo

Una operación verticalmente integrada ubicada en Australia produce un producto intermedio que se usa internamente en su totalidad para manufacturar un producto final. No existe en Australia un mercado activo para el producto intermedio. La compañía sólo tiene un competidor en Australia, que también está verticalmente integrado y, del mismo modo, utiliza el producto intermedio internamente. Ambas compañías son, y siempre han sido, muy rentables cuando se analizan sus procesos de manufactura verticalmente integrados hasta el producto final.

Sin embargo, *existe* un mercado activo para el producto intermedio en China, pero los precios a los que se puede vender el producto son tan bajos que la compañía ubicada en Australia cuya única actividad es vender el producto intermedio no sería nunca rentable en China. En otras palabras, los precios disponibles para el producto intermedio en China, significan que la compañía *nunca podría* establecer operaciones en Australia para vender en China.

No obstante, cada una de las compañías australianas vende ocasionalmente pequeños remanentes de sus productos intermedios en el mercado activo chino, en vez de dejarlo disponible para su competencia en Australia.

Análisis

La Norma establece que si existe un mercado activo para la producción generada por un activo o un grupo de activos, estos activos deben ser identificados como una UGE, incluso si su producción es utilizada internamente total o parcialmente. Esto tiene una doble intención: 1) asegurar que las UGE son identificadas a un nivel suficientemente bajo y, 2) prevenir que las entidades eviten castigos por deterioro mediante la utilización de precios de transferencia no observables en el mercado.

La existencia de un mercado activo para el producto intermedio en China podría, a la luz de los hechos, sugerir que las operaciones mencionadas deban ser tratadas como una UGE separada.

Sin embargo, la mera existencia de un mercado activo en otro lugar del mundo no significa que el activo o la UGE *pueda* en forma realista generar flujos de efectivo independientes del resto del negocio al venderlos en ese mercado activo. Si las ventas del producto intermedio en el mercado activo de otro país, es una actividad incidental genuina (esto es, si realmente es un caso en el que se obtienen algunos flujos generados por productos remanentes que, de otra forma, serían desechados), podría ser apropiado no considerar ese mercado como un mercado activo para el producto intermedio para efectos de la IAS 36. La compañía necesita tener bases razonables para vender en ese mercado activo sin que ello implique su quiebra.

Si el mercado no es considerado como un mercado activo para efectos de la IAS 36, los activos/operaciones involucradas en la producción del producto intermedio, no serán tratados como una UGE separada.

Asignación del crédito mercantil a una UGE

El crédito mercantil no genera flujos de efectivo por sí mismo, y a menudo contribuye a los flujos de efectivo de varias UGE. Por lo anterior, el crédito mercantil es sujeto a pruebas de deterioro con base a su asignación entre diferentes UGE o grupos de UGE.

Las UGE, o grupos de UGE, a las que se asignó el crédito mercantil, deben ser aquellas beneficiadas por la combinación de negocios que generó dicho crédito mercantil.

El crédito mercantil debe ser asignado y sujeto a pruebas de deterioro al nivel más bajo de monitoreo por parte de la administración para propósitos de reportes internos. Este nivel puede ser asociado a una UGE o grupos de UGE, siempre que un grupo de UGE no sea más grande que un "segmento operativo" según lo establecido por el IFRS 8 "Segmentos Operativos".

¿Cómo se diferencia la forma en que se asigna el crédito mercantil a las UGE con el propósito de aplicar pruebas de deterioro con la forma en que se sujetan a pruebas de deterioro los otros activos?

Los activos (y los "activos corporativos"), distintos del crédito mercantil, deben ser sujetos a pruebas de deterioro, ya sea de forma individual o como parte del conjunto más pequeño de activos que generan flujos de efectivo claramente independientes de otros activos o grupos de activos (esto es, como parte de una única UGE).

Por el contrario, para sujetar a pruebas de deterioro al crédito mercantil, la IAS 36 requiere que el crédito mercantil sea asignado al nivel más bajo de monitoreo por parte de la administración de la entidad. Lo anterior dependerá de la forma en que la administración monitorea su inversión en el crédito mercantil, lo cual puede ser un nivel de UGE única, o bien, a un nivel integrado por múltiples UGE. La única condición es que el grupo de UGE no sea mayor a un segmento operativo.

Esto significa que si la administración de una entidad está monitoreando su inversión en el crédito mercantil, al nivel del segmento operativo, no necesitaría emplear más tiempo reconsiderando nuevas asignaciones de dicho crédito mercantil a otras UGE.

Ejemplo

Una entidad que posee y opera cadenas de "outlets" (venta de saldos) en Europa, adquiere mediante una combinación de negocios otra cadena de 20 tiendas "outlets", como consecuencia de la combinación de negocios, se ha generado un importante crédito mercantil.

De las 20 tiendas adquiridas, ocho se encuentran en Francia, ocho en el Reino Unido y cuatro en España. La entidad decide que cada tienda es una UGE independiente y que el crédito mercantil surgido en la combinación de negocios puede ser distribuido a cada una de las tiendas en forma no arbitraria.

Los segmentos operativos que reporta la entidad se basan en criterios geográficos, siendo cada país, un segmento independiente.

Análisis

El hecho de que la entidad *pueda* asignar el crédito mercantil a cada una de las tiendas en forma no arbitraria, no es relevante para determinar a qué nivel se sujetar a pruebas de deterioro el crédito mercantil. Lo que es importante, es el nivel en el cual la administración efectivamente monitorea el crédito mercantil generado en la combinación.

Si, por ejemplo, la administración monitorea su inversión en el crédito mercantil a nivel de segmento, el crédito mercantil relacionado con las ocho tiendas francesas sería agregado a cualquier otro crédito mercantil ya reconocido en el segmento francés y el total de crédito mercantil del segmento será sujeto a pruebas de deterioro considerando el valor de recuperación del grupo de tiendas en Francia. El crédito mercantil relacionado con las ocho tiendas del Reino Unido y las cuatro tiendas en España se sujetarán a pruebas de deterioro utilizando el mismo criterio.

Si por el contrario, la administración tiene el propósito de monitorear el crédito mercantil a nivel de la "adquisición" (esto es, agrupando las 20 tiendas adquiridas), la IAS 36 requerirá la asignación de este crédito mercantil, considerando que como mínimo, se asignará a nivel del segmento operativo. Lo anterior implicaría sujetar a pruebas de deterioro en forma separada a las tiendas que forman los segmentos de Francia, el Reino Unido y España.

¿Las decisiones tomadas por la administración de una subsidiaria, relativas al nivel que aplican sus pruebas de deterioro, “sujetan” al grupo controlador en el nivel en que ella lleva a cabo las pruebas de deterioro?

Como se señaló anteriormente, cuando se desea sujetar al crédito mercantil a pruebas de deterioro, la IAS 36 requiere que el crédito mercantil sea asignado al nivel más bajo dentro de una entidad en el cual el crédito mercantil es monitoreado para propósitos internos. Cuando una subsidiaria efectúa adquisiciones y reconoce un crédito mercantil en sus estados financieros, el nivel al cual la administración de la subsidiaria monitorea dicho crédito mercantil podría ser diferente del nivel al cual la administración de la controladora monitorea el crédito mercantil desde la perspectiva del grupo.

Si la administración de una subsidiaria monitorea su crédito mercantil a un nivel más bajo del cual la administración de la controladora monitorea su crédito mercantil, es importante analizar si el nivel utilizado por la subsidiaria debería, desde el punto de vista del grupo, ser considerado como el “nivel más bajo dentro de la entidad en la cual se monitorea el crédito mercantil para propósitos internos”. En otras palabras, ¿el grupo controlador estaría “sujeto” a hacer pruebas de deterioro del crédito mercantil a un “nivel más bajo” debido a la decisión de la administración de la subsidiaria?

Ejemplo

Una controladora adquiere el 100% de las acciones emitidas de una compañía que opera autónomamente. La controladora prepara estados financieros bajo IFRS. La subsidiaria ha adquirido varios negocios previamente y posteriormente a su integración al grupo. Estas combinaciones de negocios han generado importantes créditos mercantiles.

La administración de la subsidiaria monitorea el crédito mercantil al nivel de sus segmentos de negocio. Sin embargo, la administración de la controladora monitorea el crédito mercantil al nivel de los segmentos de negocio del grupo, que representa un nivel más alto al de los segmentos de negocio de la subsidiaria. Las operaciones de la

subsidiaria forman parte de dos de los seis segmentos de negocios del grupo.

Análisis

El monto total del crédito mercantil de la subsidiaria está integrado por diferentes créditos mercantiles surgidos de sus adquisiciones, algunas de las cuales fueron realizadas antes y otras después de que la subsidiaria se incorporara al grupo.

Por otro lado, el monto total del crédito mercantil reconocido por la controladora está integrado por:

- ▶ Crédito mercantil generado en la adquisición de la subsidiaria (una parte del crédito mercantil fue generado por la adquisición misma, por lo que también fue reconocido por la subsidiaria; otro componente representa crédito mercantil generado internamente que, desde la perspectiva de la subsidiaria no son reconocidos).
- ▶ Crédito mercantil de la subsidiaria generado posteriormente a su incorporación al grupo.
- ▶ Créditos mercantiles de la controladora generados en otras combinaciones de negocios (esto es, créditos mercantiles relacionados con otras subsidiarias y negocios que conforman el grupo).

El crédito mercantil reconocido en los estados financieros de la controladora, generado en la compra de una subsidiaria, es diferente al crédito mercantil que reconoce la subsidiaria generado a partir de sus propias adquisiciones (medidos en las fechas en que se llevaron a cabo las adquisiciones).

Bajo tales circunstancias las decisiones tomadas por la administración de la subsidiaria al determinar el nivel al cual lleve a cabo las pruebas de deterioro de su crédito mercantil no “sujeta” al grupo respecto del nivel al que la controladora llevará a cabo sus pruebas de deterioro del crédito mercantil para cumplir con la preparación de sus estados financieros consolidados.

Más bien, el grupo debe hacer sus pruebas de deterioro del crédito mercantil al nivel al cual la administración de la controladora monitorea sus inversiones en créditos mercantiles, es decir, en este ejemplo, al nivel de los segmentos de negocio del grupo.

IAS 36. Temas relativos a la medición

La IAS 36 requiere que el valor de recuperación de un activo o de una UGE sea determinado como el mayor entre el valor razonable menos costos de disposición y el valor de uso.

El VRMCD es la cantidad que podría ser obtenida al vender un activo/UGE, entre un comprador dispuesto y un vendedor dispuesto en una transacción de libre mercado.

Calcular el VU de un activo/UGE implica estimar los flujos de entradas y salidas de efectivo esperados provenientes del uso continuo de un activo/UGE, excluyendo los posibles flujos asociados con futuras reestructuras o mejoras en el desempeño del activo. Se deben incluir los flujos asociados con la venta al final del activo/UGE, si es que existen o se pueden determinar. Los flujos son descontados a su valor presente, utilizando aquella tasa de descuento antes de impuestos que mejor refleje el costo de capital de acuerdo con el mercado y el riesgo específico del activo/UGE. Cuando la tasa de descuento específica de un activo no se encuentra disponible en el mercado, la entidad la estima por medio de otras tasas.

La medición del valor de recuperación de un activo/UGE lleva a la revisión de diversos temas relativos a la valuación, sobre los cuales la Norma establece lineamientos limitados .

¿Cuándo se debe medir el valor de recuperación?

El valor de recuperación de un activo sólo necesita ser calculado y comparado con su valor en libros cuando:

- ▶ Existe(n) indicio(s) de que el activo o UGE podría estar deteriorado. Las entidades deben evaluar lo anterior, por lo menos, en cada una de las fechas de reporte.
- ▶ El activo es, o la UGE contiene, un activo intangible de vida útil indefinida o un activo intangible, que no está aún disponible para su uso. En este caso, el valor de recuperación del activo o UGE, debe ser determinado y comparado con su valor en libros al menos anualmente o cuando exista(n) indicio(s) de deterioro. La IAS 36 permite que la prueba anual de deterioro sea realizada en cualquier fecha dentro del periodo, siempre que sea efectuada en la misma fecha todos los años subsecuentes. Diferentes activos intangibles o UGE que contengan activos intangibles, pueden hacer pruebas de deterioro en fechas diferentes.

- ▶ La UGE, o un grupo de UGE, incluye en su valor en libros el crédito mercantil generado en la combinación de negocios, situación en la cual la UGE, o el grupo de UGE, debe ser sujeta a pruebas de deterioro al menos anualmente. Como en el caso de los activos intangibles, la IAS 36 permite que la prueba anual de deterioro sea realizada en cualquier fecha durante el periodo, siempre y cuando esta sea realizada en la misma fecha todos los años. Por lo anterior, las UGE o grupos de UGE, que contengan crédito mercantil, pueden ser hacer pruebas de deterioro en fechas diferentes.

La IAS 36 contiene listas de indicadores de deterioro interno y externo que como mínimo deben ser considerados. También se debe de considerar otros indicadores de deterioro que la entidad haya identificado.

Los indicadores de deterioro señalados en la IAS 36 incluyen, entre otros, cambios tecnológicos importantes, de mercado o legales que afecten negativamente las operaciones de la entidad. Asimismo, se debe de considerar los aumentos en las tasas de interés u otras tasas de rendimiento de mercado que probablemente afecten la tasa de descuento utilizada en la determinación del valor de recuperación del activo o UGE, dando como resultado una reducción sustancial del valor de recuperación.

¿Cómo se mide el valor de recuperación?

Bajo IAS 36, el valor de recuperación de un activo o UGE, es medido como el valor más alto entre el VRMCD y el VU.

¿Se requiere de calcular el valor de recuperación utilizando tanto el VRMCD como el VU?

La IAS 36 establece que siempre y cuando uno de los dos montos (VRMCD y VU) exceda al valor en libros del activo o UGE, se considera que el activo no se encuentra deteriorado y, por lo tanto, no es necesario determinar el otro valor.

Sin embargo, mientras la información requerida para calcular el VU debe estar siempre disponible, esta situación podría no ser el caso para la determinación del VRMCD. Si no es posible estimar el VRMCD de forma confiable para llevar a cabo la prueba de deterioro, el valor de recuperación de un activo o de una UGE se debe basar en su VU.

Valor razonable menos costos de disposición (VRMCD)

La IAS 36 establece la siguiente jerarquía para la determinación del VRMCD:

- ▶ El precio de determinado a través de un acuerdo de venta en firme. Es probable que esto sólo exista cuando el activo es mantenido para la venta. La decisión de vender un activo es un indicador de deterioro.

Si lo anterior no es disponible, entonces:

- ▶ El precio de mercado determinado con base un mercado activo.

Si lo anterior no es disponible, entonces:

- ▶ El VRMCD se basa en la mejor información disponible para reflejar el monto que una entidad podría recibir por la venta de un activo o UGE, en una operación a de libre competencia entre partes informadas y dispuestas.

Para la determinación de este monto, se requiere que la entidad considere “el resultado de transacciones recientes de activos similares dentro de la misma industria”. Desde nuestro punto de vista, para que las transacciones recientes sean relevantes, deben cumplir las siguientes condiciones:

- ▶ Las transacciones deben ser de misma industria, a menos que el activo sea genérico y su valor razonable no se vea afectado por la industria en la cual opera el comprador.
- ▶ Los activos con los que se está haciendo la comparación deben ser considerados esencialmente similares en cuanto a su naturaleza y condición.
- ▶ El entorno económico de la entidad debe ser similar al entorno en el que se realizaron las ventas previas (ejemplo: no han surgido circunstancias particulares desde la transacción que hayan afectado el valor del activo).

Sería raro el poder estimar confiablemente el VRMCD con base en *una sola* transacción observada del mercado. Sin embargo, en caso de no existir un mercado activo, la IAS 36 permite determinar el valor razonable de un activo a través de técnicas de valuación. Sin embargo, es adecuado que una transacción reciente del mercado sea considerada como un factor a considerar en conjunto con valores estimados para la medición

del VRMCD a través de técnicas de valuación, como se comenta a continuación:

De acuerdo con los enfoques que se establecen en la Norma para la determinación del VRMCD, ¿se puede estimar el valor razonable con base en los flujos de efectivo descontados (FED)?

Si no existe un acuerdo de venta firme, no hay un mercado activo y no se han presentado transacciones recientes para activos similares o una UGE, es clave saber si la Norma permite que el VRMCD sea determinado utilizando técnicas de valuación basadas en flujos de efectivo descontados.

Los modelos de flujos de efectivo descontados sólo se pueden utilizar si proporcionan una estimación confiable de la suma que se puede obtener por la venta de un activo o UGE en una operación de libre competencia entre partes informadas y dispuestas. Los FED sólo se pueden utilizar para medir el VRMCD si los flujos reflejan la práctica de valuación común en la industria en la que opera el activo o UGE. Los flujos de efectivo utilizados en la aplicación del modelo, sólo deben ser aquellos flujos que los “participantes del mercado” considerarían en la medición del valor razonable. Esto implica que se consideren tanto el *tipo* de flujos de efectivo (por ejemplo, gastos de capital futuros) y el *monto* estimado de dichos flujos de efectivo.

Por ejemplo, los flujos netos de efectivo que resultan al considerar los gastos de capital en el futuro (CAPEX), deberían ser incluidos siempre y cuando otros participantes del mercado usualmente los consideren al evaluar el activo o la UGE. No sería apropiado incluir supuestos sobre los flujos de efectivo, o beneficios del activo o de la UGE, que podrían no estar disponibles o no ser considerados por un participante del mercado típico en la determinación del monto por el cual dicho participante estaría dispuesto a comprar el activo o UGE.

Si no es posible obtener información confiable sobre los supuestos y técnicas que utilizarían los participantes del mercado, sería difícil concluir que el VRMCD puede ser estimado con suficiente confiabilidad para efectos de la prueba de deterioro. En tal situación, el valor de recuperación del activo o de la UGE deberá ser determinado considerando su valor de uso.

Valor de uso

Mientras que los lineamientos de la IAS 36 sobre la medición del VU son en cierto modo claros y directos, su aplicación práctica origina cierta complejidad en lo que a valuación respecta.

La IAS 36 requiere que el VU sea determinado mediante el valor presente neto de los flujos de efectivo que la entidad espera recibir del uso del activo o UGE en su condición actual durante su vida útil remanente, esto es, ignorando todo plan de la administración para mejorar el rendimiento del activo o UGE.

Generalmente, las valuaciones basadas en FED consideran flujos después de impuestos; sin embargo, la IAS 36 requiere que las valuaciones del VU sean realizadas sobre la base de flujos antes de impuestos, esto es, utilizando los flujos de efectivo y tasa de descuento libres de efectos fiscales.

Flujos de efectivo

¿Qué tipos de flujos deben ser incluidos en el pronóstico de flujos de efectivo?

Para realizar la valuación, se deben usar los flujos de efectivo de la operación pronosticados.

La IAS 36 específicamente establece que se deben excluir los siguientes conceptos de los flujos de efectivo pronosticados:

- ▶ Entradas y salidas de efectivo provenientes de actividades financieras, tales como inversiones y ventas de inversiones que por su naturaleza son relativas al capital, puesto que estos ya están reflejados en la tasa de descuento utilizada.
- ▶ Ingresos y pagos por impuestos sobre la utilidad, ya que la valuación se lleva a cabo sobre una base antes de impuestos.
- ▶ Futuras entradas y salidas de efectivo debidas a futuras reestructuraciones aun no definitivas, o por mejoras en el desempeño del activo o UGE.

Tasa de descuento

¿Puede ser la tasa del costo promedio ponderado de capital (Weighted Average Cost of Capital, WACC) utilizada como tasa de descuento?

No necesariamente. La IAS 36 requiere que la tasa de descuento:

- ▶ Incorpore los riesgos de mercado específicos asociados a ese activo o UGE.

- ▶ Sea independiente de la estructura de capital de la entidad o de la forma en que la entidad financió al activo o UGE.

Cuando una tasa específica para un activo o UGE no se encuentra disponible en el mercado, siendo esto lo más usual, la WACC o la tasa de financiamiento incremental de la entidad pueden ser utilizadas como punto de partida.

En cualquiera de los casos, la entidad debe considerar si la WACC o la tasa de financiamiento incremental necesitan ser ajustadas de forma que reflejen que un activo o UGE tiene riesgos específicos que difieren de los riesgos enfrentados por la compañía vista como un todo. Por ejemplo, si el mercado considera que los flujos de efectivo del activo o UGE son más o menos riesgosos que los riesgos de la entidad como un todo, reflejados en la WACC de la entidad, será necesario realizar los ajustes (premios o descuentos) relevantes a la WACC para determinar la tasa de descuento aplicable al activo o a la UGE en cuestión. Algunos de los riesgos que deben ser considerados son el riesgo país, el cambiario y el de precio.

Valores antes de impuestos

¿Cómo se calcula la tasa de descuento antes de impuestos? ¿Puede ser la tasa de descuento después de impuestos simplemente ajustada (“grossed up”) considerando la tasa de impuestos de la entidad?

En la sección de “bases para conclusiones” de la IAS 36, se explica el motivo principal del uso de flujos de efectivo y tasas de descuento antes de impuestos. La Norma establece que, en teoría, los flujos de efectivo después de impuestos descontados a tasas después de impuestos, comparados con los flujos de efectivo descontados antes de impuestos a tasas antes de impuestos, deberían dar el mismo resultado. Lo anterior sería cierto siempre y cuando, la tasa de descuento antes de impuestos sea la tasa de descuento después de impuestos ajustada específicamente conforme a los montos y la calendarización de los flujos futuros relativos a los impuestos.

Esto significa que, determinar la tasa de descuento antes de impuestos, generalmente no es tan simple como incorporar a ella la tasa efectiva de impuestos; la complejidad persiste inclusive cuando la tasa de impuestos efectiva, reflejada en el estado de resultados, es idéntica a la tasa de impuestos estatutaria. Esto puede ser asociado con factores tales como tasas efectivas variables en el periodo pronosticado debido a, por ejemplo, la amortización de pérdidas fiscales o diferencias temporales (impuestos diferidos) asociadas con un activo o una UGE en particular.

Como los flujos de efectivo antes de impuestos no son generalmente los flujos de efectivo después de impuestos afectados por la tasa estatutaria, y como la tasa de descuento antes de impuestos puede no ser directamente observable o medible, ésta puede ser calculada por medio de iteración; esto es, primero se llevan a cabo utilizando FED con tasas después de impuestos, y luego, por iteración, se determina la tasa de descuento antes de impuestos que se necesitaría para que, el VU determinado con base en los flujos y tasas antes de impuestos se iguale al VU determinado sobre la base de flujos y tasas después de impuestos.

Ejemplo

Una entidad adquiere un activo el 1 de enero de 2007, por \$1,757. Su base fiscal a esa fecha es igual al costo del activo. El activo tiene una vida útil remanente de cinco años. El costo es totalmente deducible para efectos fiscales a finales de 2007. La tasa de impuestos es de 20%. La tasa de descuento para el activo sólo puede ser determinada sobre una base después de impuestos y se estima que es 10%.

Las proyecciones de flujo de efectivo para el activo sobre una base antes de impuestos son las siguientes:

	2007	2008	2009	2010	2011
Flujos antes de impuestos	800	600	500	200	100

¹ Extraído de las "bases para conclusiones" de la IAS 36.

Análisis

El valor de uso determinado *utilizando flujos y tasas después de impuestos* sería el siguiente:

	2007	2008	2009	2010	2011
Flujos antes de impuestos	800	600	500	200	100
Deducción del costo del activo	(1,757)	-	-	-	-
Impuesto 20%	(191)	120	100	40	20
Flujos después impuestos	991	480	400	160	80
Descuento 10%	901	396	301	109	50
VU	<u>1,757</u>				

Por el contrario, el valor de uso determinado usando *los flujos y tasas antes de impuestos*, con la tasa ajustada ("grossed-up") después de impuestos, sería:

Tasa de descuento antes de impuestos "grossed-up" = $10\% / (1-20\%) = 12.5\%$

	2007	2008	2009	2010	2011
Flujos antes de impuesto	800	600	500	200	100
Descuento 12.5%	711	475	351	125	55
VU	<u>1,717</u>				

El VU determinado conforme a tasa antes de impuestos ajustada ("grossed up") con la tasa estatutaria, subvalúa en \$ 40 el verdadero VU del activo. Esto es porque el simple hecho de hacer el "grossed up" a la tasa después de impuestos ignora la variabilidad en la tasa fiscal efectiva, producto de la capacidad de la entidad de deducir, para efectos fiscales, el costo total del activo en 2007.

La tasa antes de impuesto "correcta" puede, de mejor forma, ser obtenida mediante iteración; esto es, determinando la tasa de descuento efectiva que, aplicada a los flujos no descontados antes de impuestos, resulte en la VU después de impuestos:

	2007	2008	2009	2010	2011
Flujos antes de impuestos	800	600	500	200	100
Descuento 11.2%	718	485	364	131	59
VU	<u>1,757</u>				

El ejemplo antes mencionado demuestra que el 11.2% es la tasa de descuento antes de impuesto "correcta"; aplicando esta tasa a los flujos antes de impuestos, se llega al mismo VU calculado usando los flujos y tasas después de impuestos.

Valor terminal

¿Debería ser incluido el valor terminal en el cálculo de VU?

Para los activos de larga duración, el componente más grande de valor atribuible a un activo o UGE generalmente se origina por su valor terminal.

“Valor Terminal” se refiere al valor presente neto de todos los flujos que se estima sean generados por el activo o la UGE después del periodo comprendido por las proyecciones financieras. La IAS 36 restringe el horizonte de las proyecciones a un máximo de cinco años, a menos que se pueda justificar un periodo más largo basado en presupuestos o estimaciones de flujos de efectivo lo suficientemente detallados y confiables.

La IAS 36 requiere que el valor terminal sea determinado mediante la extrapolación de las estimaciones de flujos más allá del periodo proyectado, usando una tasa de crecimiento sostenida o decreciente, a menos que se justifique una tasa creciente con base en información objetiva sobre el comportamiento específico de un producto o por el ciclo económico de la industria.

Adicionalmente, la tasa de crecimiento utilizada para calcular el valor terminal no puede exceder la tasa de crecimiento promedio de largo plazo para los productos, industrias, país o países donde opera la entidad, o para el mercado donde se utiliza el activo, a menos que se pueda justificar una tasa más alta.

El cálculo del valor terminal depende de la vida útil del activo o UGE. Cuando un activo o UGE tiene una vida útil finita, cualquier flujo esperado por concepto de la venta del activo o UGE al final de su vida útil, debe ser incluido en el cálculo del VU. Sin embargo, cuando un activo o UGE tiene una vida indefinida, el valor terminal comprende los flujos estimados en el año final indicado en las proyecciones (“año terminal”).

Es fundamental que los flujos del año terminal reflejen los flujos sostenidos, de lo contrario cualquier flujo inadecuadamente determinado para el año terminal aumentará o disminuirá inadecuadamente la medición.

El flujo sostenido que se espera sea generado por el activo o UGE es capitalizado mediante un factor de perpetuidad basado en:

- ▶ La tasa de descuento, si se estima que los flujos permanezcan relativamente constantes, o

- ▶ La tasa de descuento menos la tasa de crecimiento a largo plazo, si se estima que los flujos crezcan.

Se debe ser cuidadoso en la determinación de la tasa de crecimiento ya que debe ser consistente con la tasa de crecimiento a largo plazo y los supuestos utilizados por la entidad en su plan de negocios.

Valor de recuperación versus valor en libros

¿Qué pasos se deben seguir para asegurar que la comparación entre valor de recuperación y el valor en libros es relativa al mismo activo o UGE?

La IAS 36 enfatiza que “valor en libros de una UGE debe ser determinado sobre una base que sea consistente con la forma en que se determina el valor de recuperación de la UGE”.

Cuando una UGE es sujeta a pruebas de deterioro, el valor en libros de una UGE es el total de los valores en libros de sus activos operativos netos. El valor en libros incluye sólo a los activos que se pueden atribuir directamente o pueden ser distribuidos sobre una base razonable y consistente. Estos deben ser los activos que generarán los flujos que serán considerados para la determinación del VU de la UGE y, además, no debe excluir a ningún activo; si no incluyera a todos los activos, una UGE deteriorada podría resultar como no deteriorada. La UGE no es reducida por los pasivos relacionados, a menos que el valor de recuperación de la UGE no pueda ser determinado sin tomarlos en cuenta. Esto último sólo será el caso para los pasivos que serían asumidos por cualquier comprador de la UGE.

Sin embargo, en algunos casos es adecuado determinar el valor de recuperación considerando activos y pasivos tales como cuentas por cobrar u otros activos financieros, cuentas por pagar, pensiones y otras provisiones. Esto sucede cuando los flujos de una UGE pueden ser determinados más fácilmente sobre una base que incluya los flujos relacionados con estos conceptos. Por ejemplo, si la entidad incluye los ingresos provenientes de la recuperación de las cuentas por cobrar en sus flujos, se deben incluir para propósitos de la comparación con el valor de recuperación a los deudores comerciales en el valor en libros de la UGE.

Deterioros inmediatos de crédito mercantil originado por impuestos diferidos

¿Debe el crédito mercantil proveniente del reconocimiento de impuestos diferidos de una combinación de negocios originar una pérdida de deterioro en el “día uno”?

La IAS 12, *Impuestos sobre la utilidad*, requiere el reconocimiento de impuestos diferidos sobre todas las diferencias temporales que se originan de los activos y pasivos adquiridos en una combinación de negocios, excepto para las diferencias temporales relacionadas con el crédito mercantil asociado a la adquisición. Esto podría conducir al reconocimiento de un crédito mercantil mayor y, con ello, surge la pregunta de cómo se debe realizar una prueba de deterioro a ese crédito mercantil. El siguiente es un ejemplo ilustrativo:

Ejemplo

La Entidad A, cuya tasa fiscal aplicable es de 40%, adquiere la entidad B por \$100 millones en una transacción que califica como una combinación de negocios. Los valores razonables y las bases de fiscales de los activos netos identificables de la entidad B son los siguientes:

	Valor razonable (MM\$)	Base fiscal (MM\$)
Marca	60	-
Otros activos netos identificables	20	15
Esto da origen a la siguiente asignación del precio de compra:		
Crédito mercantil (saldo)	46	
Marca	60	
Otros activos netos identificables	20	
Pasivo por impuestos diferidos	(26)	
	100	

El valor razonable de los activos consolidados de la subsidiaria, excluyendo el impuesto diferido, es ahora \$126 millones, pero el costo de la subsidiaria es sólo de \$100 millones. Claramente, surgen \$26 millones de crédito mercantil provenientes del reconocimiento del pasivo por impuestos diferidos. Sin embargo, la IAS 36 explícitamente requiere que se excluyan los impuestos en la estimación de los flujos utilizados para calcular el deterioro. Esto origina la pregunta si se debe o no deteriorar inmediatamente y castigar los activos netos reconociendo solamente \$100 millones.

Desde nuestro punto de vista, no creemos que esta haya sido la intención de la IAS 36. Por el contrario, el pasivo por impuesto diferido debe ser compensado contra el crédito mercantil cuando éste se sujete a pruebas de deterioro. Como resultado de lo anterior, no habría necesidad de reconocer una pérdida por deterioro inmediatamente. Sin embargo, hay otras consideraciones posteriores al “día uno”. El ejemplo anterior asume que la entidad A no puede obtener una deducción fiscal del crédito mercantil y de la marca, situaciones que surgen en la consolidación.

Si se asume que la marca tiene una vida útil definida por lo que es amortizada, entonces la diferencia temporal (la diferencia entre el valor en libros de un activo y su base fiscal) decrecerá y el impuesto diferido relacionado a ese activo (\$24 millones en este ejemplo) se irá presentando durante la vida útil. El efecto será que, el monto neto cargado en el estado de resultados de \$36 millones (\$60m-\$24m) será el mismo, como si el cargo por amortización hubiera sido deducible de impuestos. A pesar de que el pasivo por impuestos diferidos está disminuyendo en línea con la amortización de la marca, el monto total del crédito mercantil no se amortiza. Lo anterior no implica necesariamente que el desfase (“mis-match”) del crédito mercantil originado por el pasivo por impuestos diferidos iniciales (\$24 millones), será deteriorado en línea conforme se vayan presentando los pasivos por impuestos diferidos. Esto dependerá de las circunstancias individuales de la entidad, y de la manera en como el crédito mercantil adquirido haya sido asignado a la UGE o grupos de UGE (por ejemplo, a un grupo de UGE con un “excedente” importante) así como el rendimiento de la UGE posterior a la adquisición.

Si se considera que la marca tiene una vida indefinida, ésta no será amortizada. Por lo tanto, podría ser posible que se aplique el método “corto” de deducir el pasivo por impuestos diferidos de la UGE o grupo de UGE de los cuales el crédito mercantil y marca forman parte, a menos que el activo intangible se encuentre deteriorado o haya sido vendido. Sin embargo, la entidad debe continuar monitoreando el pasivo por impuestos diferidos relevante y el crédito mercantil aún tiene que ser probado anualmente por deterioro, aún y cuando, en este caso, el crédito mercantil proveniente del pasivo por impuestos diferidos inicial de \$24 millones no tiene efecto neto en los activos netos de la UGE o del grupo de UGE a los cuales fue asignado.

Consideraciones para las combinaciones de negocios

¿Se debe considerar la prueba de deterioro de activos en la fase previa de negociación de una combinación de negocios?

Los inversionistas y los analistas pueden ser sensibles a las noticias de deterioro, y esto puede afectar el precio de las acciones. La planeación de la adquisición y la previsión de potenciales complicaciones pueden ayudar a minimizar este peligro.

Las IFRS requieren que el comprador reconozca a valor razonable los activos identificables, los pasivos y los pasivos contingentes del vendedor siempre y cuando se cumplan ciertos criterios específicos de reconocimiento. Los valores razonables deben reflejar el valor que tendrían para participantes del mercado “típicos” y no deben verse afectados por las intenciones del comprador.

La asignación del precio de compra y la amortización de los activos intangibles con vidas definidas, afectarán las utilidades reportadas por el comprador. Si el valor atribuido a un activo se basó en el valor de un participante del mercado “típico” y este valor, no coincide con el valor del comprador (porque, por ejemplo, el comprador pretende obtener sinergias mediante la partición del activo poco después de la combinación de negocios), el valor razonable del activo medido de acuerdo al mercado, podría necesitar ser amortizado en un periodo relativamente corto, dando como resultado reducciones en las utilidades posteriores a la transacción.

La necesidad de sujetar a pruebas de deterioro los activos adquiridos (incluyendo los intangibles con vida indefinida y crédito mercantil) puede también tener un impacto significativo en las utilidades reportadas por el comprador. Los activos adquiridos necesitarán ser asignados a las UGE, a UGEs preexistentes del negocio del comprador o bien, a nuevas UGE

creadas como resultado de la combinación. Estas asignaciones dependerán del grado de integración del negocio adquirido con el negocio original del comprador.

La asignación de los activos recién adquiridos a UGE preexistentes podría afectar al valor de recuperación de los activos existentes en esas UGE. Por ejemplo, la asignación de los activos adicionales a una unidad existente, podría cambiar el perfil de riesgo de esa unidad y, por consiguiente, podría cambiar la tasa de descuento apropiada.

Los activos recién adquiridos podrían ser asignados a una UGE con un valor de recuperación sustancialmente mayor al de su valor en libros, que en consecuencia actuará como “colchón” ante potenciales deterioros de los activos recientemente adquiridos. Alternativamente, los activos recientemente adquiridos podrían tener la necesidad de ser asignados en una UGE cuyo valor de recuperación no es significativamente mayor al de su valor en libros, lo anterior aumentaría el riesgo de futuras pérdidas por deterioro.

Cuando son importantes para los accionistas las implicaciones en las utilidades generadas a partir de las transacciones, es importante que una compañía que está por entrar en una nueva combinación de negocios considere:

- ▶ Desarrollar un análisis general sobre la asignación preliminar del precio de compra, para tener una idea sobre los resultados contables de proseguir con la transacción.
- ▶ Analizar durante la fase de planeación cómo sería la asignación de los activos netos adquiridos a las existentes UGE, o bien, a las nuevas UGE. La forma en que se hagan las asignaciones puede tener impacto en las futuras pruebas de deterioro de esas unidades.

Interacción entre la IAS 36 y la IFRS 5 - Deterioro de un grupo para disposición

La IAS 36 identifica como indicadores de deterioro a los planes para discontinuar o reestructurar la operación a la que un activo pertenece, así como a los planes de disposición de un activo antes de la fecha esperada.

Antes de realizar la clasificación inicial de un activo (o grupo a disponer) como mantenido para venta, se requiere que el valor en libros del activo (o de todos los activos y pasivos de un grupo a disponer) sea medido de acuerdo a las IFRS.

¿Se requiere en algún momento sujetar a pruebas de deterioro los activos “mantenidos para la venta” o los activos que pertenecen a un grupo del que se va a disponer?

La secuencia en la que se aplican los requerimientos de la IAS 36 e IFRS 5, *Activos No-Circulantes Mantenidos para la Venta y Operaciones Descontinuadas*, es importante para la presentación de los resultados de un grupo para disposición. También podría tener repercusiones en la oportunidad del reconocimiento y medición de las pérdidas por deterioro de acuerdo con la IAS 36.

Ejemplo

La Entidad A decide vender un grupo de tres activos en una transacción al mismo comprador. Cada activo originalmente pertenecía a una UGE diferente.

La decisión de vender se toma el 20 de diciembre de 2006. El balance de la Entidad A es al 31 de diciembre de 2006. Los activos cumplen los requerimientos para ser clasificados como un grupo para disposición el 10 de enero de 2007, fecha en la cual se inicia un programa activo de búsqueda de comprador.

La información relativa a los valores en libros y los montos recuperables de los activos individuales al 20 de diciembre de 2006, se encuentran detallados a continuación. El recuadro también incluye información sobre el VRMCD del grupo a disposición al 10 de enero de 2007. No han habido cambios en los valores razonables o en los valores libros de los activos X, Y y Z entre el 20 de diciembre de 2006 y el 10 de enero de 2007.

Ejemplo (continuación)

Activo	Valor en Libros (VL)	Valor de recuperación (VR)	Menor entre VL y VR	VRMCD del grupo
X	4,600	4,300	4,300	
Y	5,700	5,800	5,700	
Z	2,400	2,500	2,400	
Total	12,700	12,600	12,400	12,600

Análisis

Se requiere que se midan los activos de acuerdo con la IAS 36 antes de la fecha en la que se cumplen los criterios de clasificación y medición de “mantenido para la venta” de la IFRS 5. La decisión de vender los activos es considerada como un indicador de deterioro bajo IAS 36 y, por lo tanto, se debe realizar una prueba de deterioro *antes* de aplicar la clasificación de “mantenidos para la venta” (y medirlos al menor entre su valor libros y su valor de recuperación). En el ejemplo, una pérdida por deterioro de \$300 en el activo X es reconocida al 31 de diciembre de 2006 y el valor en libros total de los tres activos alcanza \$12,400 al 31 de diciembre de 2006. Se debe llevar a cabo una prueba de deterioro justo antes de que se clasifique de acuerdo con el IFRS 5 el 10 de enero de 2007 (ya que IAS 36 es aplicable hasta que los activos cumplen los criterios de IFRS 5). Sin embargo, debido a que no han existido cambios en el valor de recuperación entre el cierre del año y la fecha de clasificación bajo IFRS 5, en el ejemplo presentado el valor agregado de estos activos permanece en \$12,400 (4,300 + 5,700 + 2,400).

El VRMCD del grupo a disposición a la fecha de la primera aplicación de IFRS 5 (10 de enero de 2007) es de \$12,600. Debido a que el IFRS 5 requiere que un grupo clasificado como mantenido para la venta sea medido al valor menor entre el valor en libros del grupo a disposición como un todo y su VRMCD, el valor en libros del grupo a disposición permanece en \$12,400. De no haberse realizado pruebas de deterioro sobre activos individuales, sino solo a nivel del grupo a disposición, la pérdida por deterioro sería sólo de \$100 (\$12,700 - \$12,600).

Ernst & Young

Auditoría | Asesoría | Impuestos | Legal | Transacciones

Sobre los servicios de Auditoría de Ernst & Young

Una auditoría independiente provee observaciones oportunas y constructivas para la administración, aporta una perspectiva clara y robusta a los comités de auditoría y proporciona información crítica para los inversionistas. La calidad de nuestros servicios comienza con nuestros profesionales, cuya experiencia deriva del trabajo con varias de las compañías líderes a nivel mundial. Además proveemos una auditoría consistente mundialmente al reunir equipos multidisciplinarios para resolver asuntos complejos. Ellos utilizan una metodología global y aprovechan herramientas de auditoría de alta calidad. Trabajamos para compartir los beneficios de nuestro conocimiento por industria, tema y tendencias en el mercado. Es la forma en que Ernst & Young hace la diferencia.

Para mayor información por favor visite www.ey.com/mx

IFRS Desk

Contactos:

Roberto Cuarón Ibarquengoytia
Socio - Servicios de Asesoría en Transacciones
Tel: +52 (55) 5283-8698
roberto.cuaron@mx.ey.com

Ma. Teresa Guerrero S.
Gerente Senior - Servicios de Asesoría en Transacciones
Tel: +52 (55) 5283-8639
teresa.guerrero@mx.ey.com