

UNIVERSIDAD DE VALPARAISO

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Escuela de Auditoría

**ANÁLISIS DEL IMPACTO CONTABLE DE LA
CONVERGENCIA A LAS NORMAS INTERNACIONALES
DE INFORMACION FINANCIERA, EN EL RUBRO
“ACTIVOS FIJOS NAVES” EN UNA COMPAÑÍA NAVIERA**

**Tesis para optar al Título de Contador Público Auditor y al Grado de Licenciado en
Sistemas de Información Financiera y Control de Gestión.**

Alumno: José Francisco Galdames González

Profesor Guía: Karem Bahamondes Robles

AGOSTO-2008

INDICE

1 – 12	Marco Teórico		
	Origen y Objetivos de las NIIF.....	01	- 02
	El impacto en la Normativa Chilena.....	03	- 05
	Plan de Convergencia a las NIIF.....	06	- 08
	Regulación actual (PCGA).....	08	- 11
	El efecto de la Convergencia en las Cias.Navieras.....	12	
13 – 14	Problema		
15	Objetivos		
16– 17	Metodología		
18 - 38	Resultados:		
	<i>Análisis y Exposición de la normativa Internacional NIC/NIIF</i>		
	Análisis y Exposición de la NIC 16, Activo Fijo.....	18	- 25
	Análisis y exposición de la NIC 29, Corrección Monetaria.....	26	- 28
	Análisis y exposición de la NIC 36, Deterioro del valor de activos.....	29	- 36
	Análisis de la NIC 23, Costos de financiamiento.....	37	- 38
39-65	Análisis de la Industria en estudio: El Negocio Naviero		
	Introducción a la Industria Naviera.....	39	
	Principales participantes en la Industria Naviera.....	39	- 40
	Factores que influyen en la Industria Naviera.....	40	- 41
	Productos que se comercializan por vía marítima.....	42	- 43
	Los mercados de la Industria Naviera.....	44	- 45
	Terminología de la Industria Naviera.....	46	- 51
	El mercado de Compra y Venta de Naves.....	52	- 54
	El mercado de la construcción de Naves.....	55	- 59

	El mercado de la Demolición de Naves.....	59	-	60
	Elemento que influyen en la oferta y demanda del transporte marítimo....	61	-	65
66-79	Principales diferencias entre NIIF y PCGA			
	Acerca de la Corrección Monetaria.....	66		
	Acerca del Activo Fijo.....	67	-	74
	Acerca de los Costos de Financiamiento.....	75		
	Acerca del Deterioro de los Activos.....	76	-	79
80-90	Aplicación de NIIF/NIC a una Compañía Naviera			
	Descripción de la Información obtenida.....	80		
	Análisis y efecto de la valorización de Activos Fijos.....	81	-	82
	Análisis y efectos de los componentes del Activo Fijo.....	83	-	84
	Análisis y efectos del valor residual del Activo Fijo.....	84	-	86
	Análisis y efectos del deterioro del Activo Fijo.....	87		
	Análisis y efectos de las Mantenciones mayores del Activo Fijo.....	87		
	Análisis de Impactos en Resultados y patrimonio de la Empresa.....	88	-	90
91-92	Conclusiones de la Tesis			
93	Bibliografía.			

NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACION FINANCIERA

INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARD

ORIGEN DE LAS NIIF¹

En 1995 se firmó un acuerdo entre el International Accounting Standards Comitee (IASC), actual Internacional Accounting Standards Board (IABS), y la Organización Internacional de los Organismos Rectores de las Bolsas (IOSCO), por el que se comprometían a revisar todas las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), con el objeto de que se pudieran utilizar por todas las entidades que cotizan en Bolsa. Luego de esto el Consejo Europeo de Lisboa, celebrado en el año 2000, se propuso como objetivo, la necesidad de acelerar el mercado interior de servicios financieros y se fijó como fecha el año 2005 para la implementación total de las Normas Internacionales de Información Financiera.

El 19 de julio de 2002 se aprobó el Reglamento de la Unión Europea la cual decidió adoptar un estándar común para la medición y presentación de la información financiera de las empresas listadas en sus mercados de valores, de esta manera lograrían derribar finalmente la gran muralla que implicaba mantener distintas normas de medición financiera en cada país y que permitían que los estados financieros de una misma compañía presentaran resultados muy diferentes para inversionistas que cotizan en distintas bolsas de valores.

OBJETIVOS DE LAS NIIF

El objetivo principal de las Normas Internacionales de Información Financiera, se relaciona con establecer pautas de acción para la preparación de los estados financieros, de manera que, los diferentes usuarios de tal información, cuenten con un marco de referencia para que puedan interpretar de manera más eficiente la información contenida en los EEFF, sin la necesidad de traducir la información a las diferentes normas, además,

(1)Convergencia de Chile con Estándares Internacionales de Información Financiera, mucho más que un cambio financiero contable, Sergio Tubio, Socio Pricewaterhouse Coopers, Columna del alumno Mayo 2006, Asociación de Egresados del ESE, Escuela de Negocios de la Universidad de los Andes

busca estandarizar la forma en cómo es tratada y presentada la Información Financiera Contable en las diferentes empresas, persiguiendo con esto mejorar la integración comercial de las empresas de distintos países, así como también, entregar a los usuarios de la información e inversionistas una mayor apertura de la información, mejorando con ello la transparencia y confianza de la información y de las operaciones.

LA INTERNACIONALIZACION DE LA CONTABILIDAD

Dentro de los factores que más han influido en la internacionalización de la contabilidad encontramos la multinacionalidad de los negocios y la participación sin fronteras en el Mercado de Capitales.

En este ámbito podemos señalar que la multinacionalidad de los negocios se encuentra manifestado a través de las Empresas Multinacionales, que son las que están presentes en dos o más países, estas empresas han ayudado a la globalización de la contabilidad, ya que, los inversionistas que desean relacionarse con ellas, y que se encuentran en otros países, requieren de la información contable de modo de hacerse una opinión fundada de las operaciones contables y financieras de la empresa.

En este contexto la carencia de comparación de la información, a raíz de las diferentes normativas existentes en cada país, ha influido de gran manera en las decisiones de expansión e inversión de las compañías.

Así también, las Empresas como participantes activos en el Mercado de Capitales, han debido cumplir con la entrega de informes financieros a los distintos organismos fiscalizadores de acuerdo a estándares propios, con el fin de transparentar sus operaciones y obtener la confianza de los inversionistas y el gobierno local.

LAS NIIF Y SU IMPACTO EN LA NORMATIVA CONTABLE CHILENA ²

Chile se encuentra inmerso en un Plan de Convergencia hacia la normativa internacional desde el año 2004 que se espera concluya el 31 de diciembre de 2008.

Uno de los principales actores involucrados en este proceso de convergencia, en nuestro país, es el Colegio de Contadores de Chile, pues en conformidad con nuestra legislación, este organismo es quien tiene las facultades para promulgar las disposiciones técnicas que deben regir a la contabilidad, de acuerdo a lo establecido en sus propios estatutos. En noviembre de 1971, el H. Consejo General del Colegio de Contadores de Chile creó la Comisión de Principios y Normas Contables, para cumplir con la resolución en tal sentido del Cuarto Congreso Nacional (Septiembre de 1970) y de acuerdo de con la atribución contenida en la letra g del Artículo 13 de la Ley N° 13.011 del Gobierno de Chile, que obliga a dicho organismo a dictar las normas relativas al ejercicio profesional de la Contabilidad. En la práctica el rol normativo se comenzó a ejercer efectivamente en enero de 1973, mediante la aprobación del Boletín Técnico N° 1 del mismo organismo, que trata sobre La Teoría Básica de la Contabilidad. Por lo tanto, el rol crucial de este organismo radica en que es la única entidad de derecho privado que tiene la facultad para emitir normas que son de aplicación general en Chile.

Sin embargo, también existen otras entidades reguladoras chilenas, que tienen la facultad de emitir Normas de Contabilidad. Se ha concordado con la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) que las normas básicas deben ser formuladas por el Colegio, facilitando de esta forma que la SVS se pueda concentrar en su rol de regulador del mercado financiero.

El tema de la convergencia a las normas internacionales no es algo nuevo para Chile, pues en efecto, si bien obedece a un proceso sistemático del surgimiento de las nuevas necesidades de Información, podemos decir que el país comenzó con una parte preliminar de este proceso el año 1997, con la emisión por parte del Colegio de Contadores de Chile, del Boletín Técnico N° 56, que trata sobre los principios y normas de contabilidad y, que entre otros aspectos importantes, establece:

(2)NIIF vs PCGA en Chile, Marcelo Valenzuela Acevedo, Editorial RIL, Mayo 2007.

“En ausencia de un Boletín Técnico que dicte un principio o norma de Contabilidad generalmente aceptado en Chile, se debe recurrir preferentemente, a la normativa internacional de contabilidad (NIC) correspondiente.”

El Colegio de Contadores de Chile comenzó, hace varios años un proceso de modernización e internacionalización de su quehacer, con la finalidad de responder a las necesidades de información de los usuarios de la información financiera, tanto en nuestro país como en el extranjero. Prueba de ello es la gradual adecuación de los Principios Contables Generalmente Aceptados en Chile, contenidos en los Boletines Técnicos, a las disposiciones contenidas en las Normas Internacionales de Contabilidad.

Sin embargo nuevas exigencias han surgido luego que se decidiera en Europa la adopción integral de las normas internacionales de contabilidad y, además, debido a que Chile ha firmado acuerdos de libre comercio con importantes grupos de países. La implementación de dichos acuerdos impone a nuestro país el desarrollar un proceso de armonización contable internacional, lo que conlleva a la revisión y modificación de los Principios Contables Generalmente Aceptados en Chile.

Es en este contexto que el Colegio de Contadores de Chile ha suscrito un acuerdo con la SVS y el apoyo económico del Banco Interamericano del Desarrollo, para implementar un Programa de Normas Internacionales de Información Financiera, cuyo objetivo general es la adecuación de las normas contables chilenas a las normas contables internacionales, lo cual permitirá aplicar criterios uniformes en la presentación de información financiera contable, facilitando la integración comercial internacional del país, en lo que respecta a la información financiero-contable.

Una de las actividades a realizar, en el marco del citado programa es la ejecución de un plan de convergencia de los principios contables chilenos a las normas internacionales de contabilidad, que consiste en la identificación de diferencias, la preparación consensuada de un plan de acción y la planificación de un conjunto de actividades que permita converger hacia las normas internacionales de contabilidad, ayudando en la educación y difusión de estas. Dicha actividad está radicada en la Comisión Técnica de Principios y Normas de Contabilidad del Colegio de Contadores de Chile.

Respecto del periodo para la ejecución del Plan de Trabajo, el convenio suscrito por el Colegio de Contadores de Chile con el Banco Interamericano de Desarrollo señala

que el plazo para la ejecución del programa será de cuarenta y ocho meses, contados a partir de la fecha de vigencia de este convenio. Por lo tanto la Comisión Técnica de Principios y Normas de Contabilidad ha preparado el plan de trabajo considerando que las nuevas normas de contabilidad, emanadas del plan de convergencia, serán emitidas a lo largo de dicho periodo, teniendo como fecha de implementación el 1 de enero de 2009.

LOS OBJETIVOS DE LA IMPLEMENTACION DE LAS NIIF EN CHILE ³

Según lo señalado por el Colegio de Contadores de Chile, y de acuerdo a la experiencia de otros países que ya han introducido las Normas, los objetivos principales de la Convergencia son:

- ❖ Armonizar la Información Financiera.
- ❖ Entregar una mejor y más segura Comparabilidad y Uniformidad.
- ❖ Lograr una mayor transparencia y Confianza en la Información.
- ❖ Mejorar la Eficiencia de los Mercados e Integración Comercial.
- ❖ Facilitar la competitividad a nivel Internacional.

Los tres primeros objetivos tienen directa relación con las características de la información financiero-contable, mientras que los dos últimos objetivos son de nivel estratégico económico.

(3) Proyecto Convergencia 2004-2008, Colegio de Contadores de Chile.

MARCO CONSIDERADO PARA LA FORMULACION DEL PLAN DE CONVERGENCIA HACIA ESTAS NUEVAS NORMAS ⁴

El Plan de Convergencia se ha estructurado en base a:

A. CONSIDERACIONES TÉCNICAS

Estudio detallado sobre las diferencias existentes entre los Principios Contables Generalmente Aceptados en Chile, establecidos en los Boletines Técnicos emitidos por el Colegio de Contadores de Chile (PCGA) y las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC/NIIF)

B. CONSIDERACIONES BÁSICAS

1. Las diversas situaciones que originan las diferencias existentes entre las normas establecidas en los PCGA en Chile respecto de las normas establecidas en las NIC/NIIF, tal como a continuación se indican:

a. Existen normas establecidas en los PCGA en Chile que difieren respecto de las normas establecidas en las NIC/NIIF. Ejemplos de esta situación son las siguientes:

- Corrección Monetaria
- Retasación Técnica del Activo Fijo
- Deterioro de Activos
- Amortización de Goodwill

b. Existen normas establecidas en los PCGA en Chile que han adoptado las normas establecidas en las NIC/NIIF, pero sólo para las transacciones efectuadas a partir de cierta fecha. Ejemplos de esta situación son los siguientes:

- Impuestos Diferidos
- Combinación de Negocios

(4) Proyecto Convergencia 2004-2008, Colegio de Contadores de Chile.

c. Existen normas establecidas en los PCGA en Chile que han adoptado solo parcialmente las normas establecidas en las NIC/NIIF, ejemplos de esta situación son las siguientes:

- Derivados
- Costo por Interés

d. Existen normas establecidas en las NIC/NIIF que no se encuentran establecidas en los PCGA en Chile y que en Chile no se aplica, ejemplos de esta situación son los siguientes:

- Información Financiera por Segmentos
- Ganancias por acción
- Activos Biológicos

2. Lo establecido en los PCGA en Chile respecto que para aquellas materias no normadas específicamente en Chile y que se encuentran establecidas en las NIC/NIIF, ejemplos de esta aplicación son las siguientes:

- Planes de beneficio por retiro
- Negocios en conjunto

3. Las Normas establecidas en las NIC/NIIF han experimentado un proceso de reformulación mediante la cual se logró una plataforma para la elaboración de información financiera, a partir de ello se podrían establecer cuatro niveles de estas normas:

- ❖ NIC que no han sido modificadas
- ❖ NIC que no han sido modificadas pero que se encuentran en estudio sus modificaciones.
- ❖ NIC ya modificadas y conocidas como NIC “revisadas”
- ❖ NIC reformuladas, denominada actualmente como NIIF

4. Los cambios producto de las diferencias entre las normas establecidas en los PCGA en Chile y las normas establecidas en las NIC/NIIF, afectan:

a. A un conjunto de materias normadas o no en los PCGA en Chile.

La característica fundamental de este tipo de materias es que su proceso de convergencia a las NIC/NIIF afecta a varias materias, por lo cual tienen que ser abordadas en conjunto.

b. A una materia específica normada o no en los PCGA en Chile.

La característica fundamental de este tipo de materias es que su proceso de convergencia a las NIC/NIIF afecta solo a una materia específica, por lo que pueden ser abordadas individualmente

5. El proceso de convergencia de los PCGA en Chile a NIC/NIIF requiere de un proceso de difusión y asimilación de parte de los diferentes actores del mercado, respecto de su plan de implementación, efectos y fechas de adopción de las normas.

LA REGULACION NACIONAL VIGENTE DEL ACTIVO FIJO PRESENTE Y FUTURO ⁵

Para facilitar la adecuada comprensión del presente proyecto de tesis a continuación se expondrán los principales lineamientos normativos contenidos en el Boletín Técnico N° 33, del Colegio de Contadores de Chile, emitido con fecha 14 de Enero de 1986.

DEFINICION DE ACTIVO FIJO

Según lo establecido en el Boletín Técnico N° 33, el Activo Fijo está formado por bienes tangibles que han sido adquiridos o construidos para usarlos en el giro de la empresa, durante un periodo considerable de tiempo y sin el propósito de venderlos.

VALORIZACION

Así mismo, el Boletín Técnico N° 33, señala que los Activos Fijos se valorizan, en principio al costo de adquisición o construcción de los respectivos bienes. Dicho costo debe actualizarse posteriormente para reflejar los efectos de la inflación (Corrección Monetaria) según se señala en los Boletines Técnicos Números 3 y 13.

Los valores a que se registren los activos fijos deben incluir todos los costos relacionados directamente con su adquisición o construcción, incluso aquellos necesarios para que los bienes queden en condiciones de ser utilizados por el comprador. Por consiguiente, el costo de los activos fijos debe incluir partidas tales como costo de diseño, cargos por transporte, costos de instalación, valores necesarios para alzar gravámenes existentes, costos iniciales de reconstrucción, los honorarios legales y de otra naturaleza que se devenguen, y los costos de financiamiento tratados en el Boletín Técnico N° 31. Los descuentos obtenidos en la adquisición de un bien deben rebajarse del costo mismo.

(5)Boletines Técnicos emitidos por el Colegio de Contadores de Chile.

ADICIONES Y MEJORAS

El Boletín Técnico N° 33 establece que, se denominan costos de adiciones y mejoras aquellos que se incurren con el objeto de extender significativamente la vida útil, o incrementar significativamente la capacidad productiva o eficiencia del bien.

DEPRECIACION

Según lo establecido en el Boletín Técnico N° 33, es aquella proporción del costo del activo fijo cargada a los resultados de un periodo utilizando una metodología sistemática y periódica, de acuerdo a la mejor estimación posible del deterioro o uso del bien.

El Activo Fijo corresponde a una de las tantas materias que son abordadas actualmente en diferentes boletines técnicos, en efecto, instrucciones adicionales al Boletín Técnico N° 33 encontraremos también en:

Boletín Técnico N° 1 Teoría básica de la contabilidad.

Boletín Técnico N° 3 La inflación y su ajuste en las demostraciones financieras de las empresas.

Boletín Técnico N° 13 “Contabilización de la corrección monetaria integral de los Estados Financieros.”

Boletín Técnico N° 22 “Contabilización de operaciones de leasing.”

Boletín Técnico N° 24 “Interpretación de Boletín Técnico N°22 relativo a operaciones de leasing.”

Boletín Técnico N° 31 “Contabilización del costo de financiamiento del Activo Fijo.”

Boletín Técnico N° 33 “Tratamiento contable del Activo Fijo.”

Boletín Técnico N° 37 “Complemento del Boletín Técnico N° 22 “Contabilización de operaciones leasing.”

Boletín Técnico N° 49 “Contabilización de transacciones de venta con retroarrendamiento.”

Boletín Técnico N° 54 “Retasación Activo Fijo.”

Más adelante se analizarán con mayor profundidad los Boletines relacionados con el Activo Fijo, cuando se analicen las posibles diferencias entre la normativa nacional y la normativa internacional.

Respecto a las normas internacionales emitidas por IASC-B, las principales que afectan al Activo Fijo son:

NIC N° 16 Propiedades, Planta y Equipo.

NIC N°29 Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias.

NIC N° 36 Deterioro del Valor de los Activos.

Estas Normas serán analizadas en profundidad más adelante cuando se efectuó una comparación entre la normativa nacional y la normativa internacional.

LAS COMPAÑÍAS NAVIERAS Y LOS EFECTOS DE LA APLICACIÓN DE LAS NIIFs EN LOS ACTIVOS FIJOS. 6

La principal fuente de ingresos de las compañías navieras, se genera a través de la explotación de las Naves que forma parte de sus activos, las cuales son utilizadas para el transporte de contenedores y el transportes de cargas especializadas, como por ejemplo el transporte de cargas refrigeradas, automóviles, gráneles líquidos y sólidos, además de químicos.

Durante las últimas décadas el transporte marítimo ha experimentado un notable crecimiento derivado del mayor desarrollo económico, la globalización mundial, las desregulación del comercio exterior en general y del transporte naviero en particular. Específicamente, las economías latinoamericanas han impulsado dicho crecimiento con la apertura comercial que comenzó mayormente a partir de 1990. Por su parte, la industria del transporte marítimo se caracteriza por su alta competitividad y fuerte exposición a la evolución de la economía mundial.

Las compañías navieras prestan especial atención a los efectos de la aplicación de las normas internacionales que puedan afectar a sus activos fijos, específicamente en sus naves, las cuales podrían afectar su valorización y por consecuencia afectar resultados y/o su patrimonio debido a la aplicación de la Normativa Internacional.

Debido a esto la mayoría de las compañías navieras se encuentran aplicando un plan de interiorización de la normativa internacional, a través de la capacitación del personal y, evaluando los impactos que se pueden generar a raíz de la aplicación de la normativa internacional.

Los principales cambios que afectarán a las Naves como integrantes del Activo Fijo provendrá de la de valoración de Activos, ya que se genera un cambio en criterios de valorización siendo el ejemplo más relevante el Valor Justo, otro impacto se relaciona con la medición permanente de la pérdida de valor de los activos fijos, así como también los cambios en materia de corrección monetaria.

(6)Informe Security de Empresas, Vapores, Inicio de Cobertura. www.security.cl

PROBLEMA

Los mercados financieros han debido desarrollar diferentes herramientas que permitan generar un vocabulario común. Un lenguaje que permita igualar criterios y generar lazos de confianza. La globalización requiere de este lenguaje estándar para los informes financieros y, por ello, es que nacen las International Financial Reporting Standards (IFRS) o también llamadas Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

El proceso de convergencia comenzó hace ya varios años, cuando la Comunidad Económica Europea decidió adoptar un lenguaje común para la medición y presentación de la información financiera de las empresas listadas en sus mercados de valores. Esto permitiría estandarizar la información, tomando en cuenta que existían muchos países dentro de la comunidad europea que aplicaban sus propias normas logrando así con esta medida la uniformidad de la información y mayor transparencia en los mercados de capitales.

Pero este movimiento no sólo involucra a Europa, ya que hoy la adopción de las IFRS o la convergencia hacia dichas normas, es un fenómeno mundial, muchos países han dimensionado los beneficios de converger hacia la norma y hoy en día se encuentran comprometidos en el proceso de convergencia, hay países que han decidido aplicar obligatoriamente la norma internacional y otros en tanto se encuentran comprometidos con plazos establecidos de 2 y 4 años para converger hacia dichas normas.

Nuestro país ha tomado el desafío de la convergencia y estableció como plazo de aplicación de la normativa internacional el 01 de Enero de 2009, fecha en que las empresas chilenas deberán presentar sus primeros balances de acuerdo a las NIIF. La adopción de tales normas trae grandes cambios, pero a la vez grandes beneficios como lo es la apertura comercial de Chile en relación a la información financiera-contable, generar mayor transparencia y confianza a través de una armonización financiera entregada la cual podrá ser interpretada internacionalmente sin necesidad de presentar nuevos informes.

Este proceso de convergencia en Chile se encuentra liderado por El Colegio de Contadores de Chile en conjunto con la Superintendencia de Valores y Seguros, por ello

el Colegio se encuentra trabajando a través de un proceso programado, lo cual implica modificar los boletines actuales que se encuentran preparados en una base distinta a las NIIF, actualizar las normas emitidas en base a las NIIF, normar materias no tratadas en Chile y crear y mantener procesos de actualización permanente de las Normas.

Una de las mayores preocupaciones de las empresas, en general, es en cuanto a la valorización de sus inversiones, específicamente los activos fijos, tema que implica modificaciones importantes y, por lo tanto efectos en la posición financiera de las entidades.

Otro aspecto importante a destacar es la exigencia de mayores revelaciones, ya que la cantidad de revelaciones necesarias en los estados financieros se van a incrementar significativamente. Obviamente, porque se apunta a una mayor transparencia hacia el mercado, hacia los inversionistas y los accionistas, lo cual implica revelar en los estados financieros cosas que antes no estábamos acostumbrados. Mostrar los componentes del estado de resultado, por líneas de negocios, es decir abrir hacia el mercado y porque no hacia la competencia, como son los resultados financieros de los distintos segmentos de negocios de una compañía, es una práctica que no a muchos ha entusiasmado en el pasado, tener que explicitar políticas de administración de riesgo y de exposición a riesgo de tipo de cambio y tasas de interés, entre otros. De manera mucho más detallada. Todo ello implica además de modificar culturalmente nuestro enfoque de información al mercado, cambios en los sistemas, en los procesos y en la cultura de los reportes de gestión.

Para las Empresas Navieras, analizar la convergencia a estas normas internacionales significa visualizar cambios en sus Activos, específicamente sus naves, las cuales debido a las características del negocio se ven afectadas con relevantes devaluaciones, pérdida de valor por el exceso de oferta y, también cabe mencionar el importante gasto que implica efectuar cada cierto tiempo las denominadas Mantenciones Mayores.

Es por ello que el objetivo de la presente tesis busca determinar los efectos contables en los activos fijos “naves” de una compañía naviera, a consecuencia de la convergencia a las normas internacionales, las diferencias con la normativa nacional y su impacto en el patrimonio de la empresa.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Determinar el impacto contable de la aplicación de la Normativa Internacional en los Activos Fijos “Naves” de una Compañía Naviera.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Describir el tratamiento contable sobre Activo Fijo contenido en los Boletines Técnicos y NIC/NIIF.
- Analizar las principales diferencias entre los PCGA nacionales y las NIIF, respecto del Activo Fijo.
- Identificar los principales efectos contables de la aplicación de las NIIF al rubro Activo Fijo.
- Analizar los principales efectos de la aplicación de la Normativa Internacional que afecte a la información contable de los Activos Naves de una Compañía Naviera.
- Elaborar un cuadro de Análisis de efectos patrimoniales y de resultados a consecuencia de la aplicación de la NIIF al ítem “naves.”
- Generar conclusiones sobre los efectos patrimoniales y de resultados de la aplicación de las NIIF al ítem “nave.”

METODOLOGIA

El presente trabajo de investigación es de tipo descriptivo y se desarrollará en las siguientes etapas:

ETAPA 1: RECOPIACIÓN DE ANTECEDENTES

Acciones:

1.- Revisión de la Normativa Nacional e Internacional que tengan relación con el Rubro Activo Fijo, para ello se revisaran los Boletines Técnicos emitidos por El Colegio de Contadores de Chile, además se analizarán las Normas Internacionales de Contabilidad y Las Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por la IASB, vinculadas al tema.

2.- Se analizarán además el proyecto de Convergencia desarrollados por el Colegio de Contadores de Chile, enmarcados dentro del proyecto de Convergencia a las Normas Internacionales, auspiciado por el BID.

ETAPA 2: DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN Y MUESTRA EN ESTUDIO.

Acciones:

1.- Identificar al Empresa, Compañía Naviera, en la cual se aplicarán las normas en estudio.

2.- Determinar el alcance de la aplicación del estudio de acuerdo a la muestra obtenida, proporcionada por la Empresa.

ETAPA 3: SELECCIÓN Y APLICACIÓN DE CRITERIOS PARA COMPARAR LOS BOLETINES TÉCNICOS Y LAS NIC/NIIF.

Acciones:

- 1.- Seleccionar los criterios que se utilizarán para el análisis y comparación de los Boletines Técnicos y las NIC/NIIF.
- 2.- Analizar, de acuerdo a los criterios seleccionados, las normas relacionadas con el rubro Activo Fijo.
- 3.- En relación al análisis efectuado, determinar las principales diferencias entre los PCGA y las NIC/NIIF.

ETAPA 4: APLICACIÓN DE LA NORMATIVA A CASO REAL.

Acciones:

- 1.- Seleccionar la información proporcionada por la Compañía Naviera.
- 2.- Describir el tratamiento contable del Activo Fijo, de acuerdo a los PCGA
- 3.-Evaluar las transacciones realizadas en el último año con respecto a Activo Fijo Naves.
- 4.-Determinar las materias que se afectarán, específicamente a la empresa según los registros actuales.
- 5.-Aplicación de la normativa internacional a las materias del activo fijo naves que difieren de las NIC/NIIF.

ETAPA 5: ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA.

Acciones:

- 1.- Identificar las diferencias producidas a raíz de la aplicación de las NIC/NIIF, tanto para la clasificación como para la valorización.
- 2.-Analizar e interpretar las diferencias producidas entre los PCGA y las NIC/ NIIF.

- 3.- Determinar los efectos que producen en los Activos Fijos Naves, la aplicación de estas normas.
- 4.- Determinar los efectos que se producen a consecuencia de la aplicación de las NIC/NIIF en el patrimonio de la Empresa.
- 5.- Elaborar un informe con las diferencias y los efectos detectados para información de la empresa.
- 6.- Redactar un informe final de tesis de acuerdo al formato establecido.

ANÁLISIS Y EXPOSICIÓN DE LA NORMATIVA INTERNACIONAL NIC/NIIF.

ACTIVO FIJO NIC 16

Alcance:

NIC 16 excluye de su alcance:

- Los Activos biológicos relativos a las actividades agrícolas NIC 41.
- Los derechos y reservas minerales como petróleo, gas natural y otros recursos no renovables.
- El activo fijo clasificado como mantenido para la venta NIIF 5.

Sin embargo, estas normas se aplican a los elementos de activo fijo necesarios para desarrollar o mantener esos activos.

La NIC 16 se aplica a los elementos que se están construyendo o desarrollando para utilizarlos como inversiones en propiedades en el futuro, pero que aún no cumplen con la definición de inversión en propiedades.

Definiciones:

Activo fijo son los activos tangibles que:

- Posee una entidad para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios, para arrendarlos o para fines administrativos, y
- Se esperan usar durante más de un ejercicio económico.

Reconocimiento Inicial:

El activo fijo debe ser reconocidos como tal sólo si:

- Es posible que la entidad obtenga beneficios económicos futuros derivados de los mismos.
- Su costo puede ser cuantificado con fiabilidad.

Cumplidos los requisitos señalados el activo fijo debe registrarse inicialmente al costo de adquisición o construcción.

Puede ser apropiado asignar la inversión de un activo a sus distintos componentes, y contabilizar cada componente y su amortización por separado, por ejemplo, cuando dichos componentes tienen vidas útiles diferentes.

Determinación de costo:

El costo de activo fijo de acuerdo a lo señalado en la norma incluye, precio de adquisición, incluidos los derechos arancelarios e impuestos indirectos no recuperables, más la estimación inicial del costo de desmantelamiento, traslado y recolocación en el sitio designado, más cualquier costo directamente atribuible para dejar el activo en las condiciones necesarias para que opere según la intención de la administración.

Se entiende por costos directamente atribuibles a la ubicación y puesta en funcionamiento del activo, tales como:

- Los costos de preparación de la ubicación física.
- Los costos de entrega inicial y los de manipulación.
- Los costos de instalación y montaje.

- Los costos de prueba del correcto funcionamiento del activo, después de deducir el ingreso neto de vender lo producido cuando se ha estado instalando el activo.
- Los costos de retribuciones a los empleados derivados directamente de la construcción o adquisición del elemento de activo fijo.
- Los honorarios profesionales.

El costo de la construcción de un activo por la entidad se determina con los mismos principios que un activo adquirido.

Medición del costo:

El costo de un elemento es el equivalente a su precio en la fecha de la transacción.

Si el pago se difiere más allá de las condiciones normales de crédito debe ser descontado.

Si un elemento se adquiere mediante la permuta de un activo no monetario, el costo de dicho elemento será su valor justo, excepto que:

- La transacción carezca de naturaleza comercial, o
- El valor justo de ninguno de los dos activos intercambiados pueda medirse fiablemente.
- En estos casos el valor de costo será el valor en libros del activo entregado.

Costos posteriores:

Posteriormente a los reconocimientos y mediciones iniciales, cuando los repuestos o equipos accesorios se vayan a utilizar durante más de un ejercicio, o cuando los mismos sólo se puedan utilizar junto con el elemento de activo fijo, se contabilizarán con el activo fijo.

Los costos de mantenimiento correspondientes a reparaciones y mantención se registrarán en cuentas de resultados cuando se incurran.

Ciertos componentes de algunos activos fijos deben ser reemplazados a intervalos regulares para que el activo pueda funcionar, dichos componentes se incluirán en el costo del activo dando de baja las partes que sustituyan.

El costo de inspecciones preventivas (independientemente de que se sustituyan o no piezas del elemento) que sean necesarias para que un activo material continúe en uso, se incorporará al valor libro del activo, y cualquier remanente registrado por una inspección anterior se dará de baja del activo.

Medición posterior a la inicial del activo fijo:

La norma internacional establece dos modelos:

- Modelo de costo: Costo de adquisición menos depreciación acumulada y menos cualquier pérdida por deterioro acumulada, o
- Modelo de revalorización: Valor justo en el momento de la revalorización posterior, menos depreciación acumulada y menos cualquier pérdida por deterioro acumulada.

En caso de elegir el modelo de revalorización, estas deben ser efectuadas para toda la categoría de activos (elementos de similar naturaleza y uso) y con suficiente regularidad para que el valor libro, en todo momento, no difiera significativamente de su valor justo a la fecha del balance.

Determinación del valor justo:

El valor justo debería:

- Representar el precio más probable que se fijaría en el mercado entre dos partes interesadas e informadas en una transacción de libre mercado.
- Reflejar la situación actual del mercado a la fecha de balance.
- Ignorar factores específicos y propios de la entidad.
- Ser calculado sin deducir los costos de la transacción.

Depreciación:

La depreciación de cada elemento significativo de un activo material debe realizarse de forma independiente.

La depreciación de cualquier elemento del activo fijo debe ser distribuida, de forma sistemática, entre los años de su vida útil, a partir del momento en que se encuentre disponible para su uso.

La base sobre la que se calcula la depreciación es el costo (o valor justo en caso de usar dicho método) de un activo menos su valor residual.

El método de depreciación utilizado (lineal, decreciente, en función de dígitos, etc.) debe reflejar el patrón de generación de los beneficios económicos que el activo incorpora.

El cargo por depreciación de cada periodo debe ser reconocido como un gasto, a menos que dicho valor se incluya como componente del monto en libros de otro activo.

Vida útil:

La vida útil de un activo es el tiempo que se espera que ese activo este en uso o el número de producciones u otras unidades similares que la entidad espera obtener con ese activo.

Los beneficios económicos futuros implícitos en un activo se consumen mediante su uso, pero existen otros factores que deben ser considerados al establecer su vida útil, pues pueden disminuir esos beneficios económicos:

- Uso esperado del activo.
- Estado físico del activo (deterioro natural)
- Obsolescencia técnica y comercial.
- Límites legales o similares al uso del activo.

Revisión de las vidas útiles y de los métodos de amortización:

Las vidas útiles y los valores residuales deben revisarse al menos al cierre de cada ejercicio y si las expectativas actuales difieren significativamente de las estimaciones previas, estas deben modificarse como un cambio en estimación.

De igual modo, los métodos de depreciación deben revisarse al menos al cierre de cada ejercicio y, si ha habido un cambio significativo en el patrón esperado de generación de beneficios económicos de estos activos, debe cambiarse el método.

Los cambios tanto en vidas útiles o valores residuales, como en métodos de depreciación deben ser contabilizados como un cambio de estimación contable, afectando tanto a la contabilidad del periodo actual como de los ejercicios sucesivos.

Retiros y ventas de los activos:

Los activos deben ser dados de baja del balance cuando hayan sido objeto de venta o se hayan retirado de uso de forma permanente, siempre que no se espere obtener beneficios económicos adicionales.

Las pérdidas o ganancias derivadas del retiro o venta deben ser reconocidas en los resultados del ejercicio (las utilidades no deben ser clasificadas como ventas) y deben ser calculadas como la diferencia entre:

- El valor libro de activo, y
- El monto neto obtenido por la venta, si existe.
- Si previamente se ha registrado una revalorización en la cuenta de patrimonio, la baja del activo fijo supondrá el traspaso del superávit de la cuenta de revalorización a la de resultados acumulados sin pasar por la cuenta de resultados del ejercicio.

Revelaciones requeridas:

Para cada clase de elementos de activo fijo, se debe revelar:

- Las bases de valorización utilizadas para determinar el monto (bruto) en libros.
- Los métodos de depreciación.
- Las vidas útiles o los porcentajes de depreciación.
- El monto (bruto) en libros y la depreciación acumulada (junto con el monto acumulado de las pérdidas por deterioro del valor que le correspondan), tanto al principio como al final de cada periodo.

Igualmente se debe presentar los movimientos de los valores libros al principio y al final del período indicado:

- Las compras
- Las compras realizadas mediante combinaciones de negocios.
- Las bajas
- Los traspasos a activos mantenidos para la venta de acuerdo a NIIF 5
- Los incrementos/disminuciones por cambios en el valor justo
- Los cambios por pérdidas de valor por deterioro y sus reversos
- Las depreciaciones
- Las diferencias de cambio
- Otros movimientos

Cuando los activos se contabilizan por sus valores revalorizados:

- La fecha efectiva de la revalorización.
- Los supuestos utilizados para la revalorización
- Si se han utilizado los servicios de un tasador independiente
- En qué medida ha sido utilizado el valor de mercado como valor justo o se ha utilizado cualquier otro método de valorización.
- El valor libro de cada clase de activos si se hubiera usado el método del costo.
- La reserva de revalorización, indicando los movimientos del periodo, así como cualquier restricción sobre su distribución.
- La existencia y el valor correspondiente a las restricciones de titularidad, así como los activos que están afectos como garantía al cumplimiento de determinadas obligaciones.
- El monto de los gastos capitalizados en la construcción de activos fijos.

- El monto de compromisos contractuales para la compra de activos fijos.

Adopción de las NIIF por primera vez:

Una entidad puede elegir medir un ítem de activo fijo a la fecha de transición a NIIF a su valor justo y usar ese valor justo como su base de costo a esta fecha. Una entidad que adopta por primera vez NIIF elige utilizar la revalorización de un activo bajo el PCGA anterior, a la fecha de transición o antes, como su nueva base de costo a la fecha de revalorización, si la revalorización fue comparable con su valor justo o su costo depreciado bajo NIIF ajustado para reflejar, por ejemplo, cambios en un índice general de precios.

NIC 29 INFORMACIÓN FINANCIERA EN ECONOMÍAS HIPERINFLACIONARIAS.

Alcance:

Afecta a los estados financieros de cualquier entidad que los presente en la moneda en la moneda correspondiente a una economía hiperinflacionaria.

El estado de hiperinflación viene indicado por una serie de factores que deben ser evaluados, entre los cuales se incluyen:

- La tasa de inflación acumulada en tres años se aproxima o sobrepasa el 100%.
- La población prefiere conservar su riqueza en activos no monetarios o bien en otra moneda estable, de forma que las cantidades en moneda local se invierten inmediatamente para mantener capacidad adquisitiva.
- La población considera las cantidades monetarias en términos de otra moneda estable. Los precios pueden establecerse en relación con esta otra moneda.
- Las compras y ventas a crédito se establecen a precios que compensan la pérdida de poder adquisitivo.
- Los tipos de interés, salarios y precios se ligan a la evolución de un índice de precios.

Requerimientos para la adopción por primera vez de las NIIF:

Los estados financieros deben quedar establecidos en la moneda corriente a la fecha de cierre del balance.

Las cifras comparativas correspondientes al periodo anterior, deben también quedar establecidas en términos de la unidad de valorización corriente a la fecha del balance.

En el caso de filiales ubicadas en países con problemas de hiperinflación, la divisa a utilizar para sus estados financieros podría ser la utilizada por su matriz.

Las pérdidas o ganancias derivadas por la posición monetaria neta deben incluirse en la cuenta de resultados y ser reveladas.

Ajustes requeridos para los elementos del balance:

Las partidas monetarias y partidas valoradas a final de año no se ajustan:

- Si alguno de los activos está contractualmente ajustado a la inflación, como los bonos o prestamos indexados, será re calculado según los términos del contrato.

Las partidas no monetarias contabilizadas por su costo: se actualizarán en base al movimiento del índice de precios desde que estas fueron adquiridas.

Las partidas no monetarias contabilizadas por su valor justo: se actualizarán en base al movimiento del índice de precios desde que estas fueron valoradas.

Ajustes realizados a la cuenta de resultados y al estado de flujos de efectivos:

Todas las partidas de la cuenta de resultados deben estar actualizadas a la fecha del balance. Por lo tanto, todos los ingresos y gastos necesitan ser re calculados en función del cambio en el índice de precios desde la fecha en la que fueron contabilizadas.

Las depreciaciones serán ajustadas siguiendo los criterios del activo al que afectan. Igualmente, todas las partidas del estado de flujos de efectivo serán modificadas para que queden expresadas en la unidad de medida corriente empleada en la fecha de cierre del balance.

Ajustes en el patrimonio:

Al comienzo del primer periodo de aplicación de la norma, los componentes del patrimonio (excepto las reservas procedentes de beneficios no distribuidos y las plusvalías por revalorización de activos) se ajustarán al índice de inflación desde la fecha en que fueron dados de alta.

Las utilidades no distribuidas ajustadas son el saldo resultante de la nueva valorización de todos los activos y pasivos.

Cada año, los componentes del patrimonio neto son re calculados en función del índice desde el comienzo del año o desde su fecha de alta, si esta fuera posterior.

Pérdidas o ganancias de los elementos monetarios:

Las pérdidas o ganancias por la posición monetaria neta pueden ser determinadas:

- Como la suma algebraica, considerando el signo, de todos los ajustes efectuados para la reexpresión de las partidas correspondientes a los activos no monetarios, patrimonio neto, cuenta de resultados y las correcciones de los activos y obligaciones indexados.
- Aplicando el cambio en el índice general de precios a la medida ponderada de la diferencia entre activos y pasivos monetarios (incluyendo todos los componentes del patrimonio neto)

La pérdida o ganancia por la posición monetaria neta será revelada separadamente en cuenta de resultados del periodo.

Cuentas Consolidadas:

Cuando una filial opera en una economía hiperinflacionaria deberá re calcular sus cuentas de acuerdo con NIC 29 antes de realizar la consolidación.

Si la consolidación se realiza sobre estados financieros con distintas fechas de cierre estos deben ser calculados nuevamente de acuerdo al índice de inflación existente en la fecha de consolidación.

Economías que dejan de ser hiperinflacionarias:

Cuando una economía deja de ser hiperinflacionaria:

- Las entidades deben dejar de aplicar esta norma.
- Los valores en libros no serán re calculados, quedando registrados al valor que fueron calculados cuando la norma fue aplicada por última vez.

Revelaciones requeridas:

El hecho de que los estados financieros y las cifras correspondientes a los periodos anteriores son calculados según la unidad de medida de la fecha de balance del ejercicio actual.

Si las cuentas, antes de la re expresión, han sido preparadas según el costo histórico o en base al costo corriente.

Identificación y nivel del índice empleado y su movimiento en el periodo actual y los anteriores.

DETERIORO DEL VALOR DE LOS ACTIVOS NIC 36

Alcance:

NIC 36 no trata el deterioro de:

- Existencias (NIC 2)
- Activos surgidos de los contratos de construcción (NIC 11)
- Activos por impuestos diferidos y créditos fiscales (NIC 12)
- Activos procedentes de beneficios para los empleados (NIC 19)
- Activos financieros (NIC 39)
- Inversiones en propiedades, si están valoradas a valor justo (NIC 40)
- Activos biológicos relacionados con la actividad agrícola, si están valorizados a su valor justo menos los costos de venta. (NIC 41)
- Costos de adquisición diferidos así como activos intangibles derivados por los derechos contractuales de una aseguradora en contratos de seguros que estén dentro del alcance de NIIF 4, y
- Activos no circulantes clasificados como mantenidos para la venta (NIIF 5).

Definiciones:

El valor de un activo se deteriora cuando el monto en libros del mismo excede a su monto recuperable (el mayor entre su valor justo menos los costos de venta y su valor de uso).

¿Cuándo se debe realizar una revisión del deterioro?:

La entidad debe evaluar, al cierre del balance, si existe algún indicio de deterioro del valor de sus activos.

- Si lo hay, es necesaria una completa revisión de deterioro para estimar el monto recuperable del activo en cuestión.

Aunque no haya indicio de deterioro, la entidad debe revisar anualmente:

- El valor de los activos intangibles cuya vida útil es indefinida.
- El valor de los activos intangibles que no disponen para su uso, y
- El valor del menor valor originado por combinaciones de negocios.

Indicadores externos de deterioro:

A continuación se señalan algunos de los Indicadores externos de deterioro:

- Una disminución significativa del valor de mercado de los activos.
- Un cambio adverso significativo, ya sea tecnológico, económico o en el entorno legal en el que opera la entidad.
- Un incremento en los tipos de interés u otros tipos de rentabilidad de mercado, que probablemente afecten significativamente al tipo de descuento utilizado para calcular el valor en uso o valor recuperable del activo.
- El monto en libros de los activos netos excede su valor de mercado.

Indicadores internos de deterioro:

Obsolescencia o daño físico que afecte al activo.

Cambios significativos que afecten al activo, como planes de reestructuración o eliminación de ciertas actividades (así como inactividad del activo) y cambio en la duración de la vida de un activo de indefinida a definida.

Proyecciones de resultados que muestren o pronostiquen resultados mediocres de activos en particular o unidades de negocio.

Monto recuperable:

El objetivo es asegurar que el monto en libros de un activo no sea mayor que su monto recuperable:

- El monto recuperable es el mayor entre el valor justo menos los costos de venta y su valor de uso.
- El valor justo menos los costos de venta es la cantidad obtenida por la venta de un activo en una transacción de mercado entre dos partes independientes menos los costos de la venta (costos legales, derechos de aduana, costos de transacción)
- El valor de uso es el valor actual de los flujos de efectivo esperados en el futuro por el uso del activo.

Etapas de la prueba de deterioro:

Identificar las “unidades generadoras de efectivos”

Asignar activos a esas unidades.

Determinar el valor justo menos los costos de venta.

Determinar el valor en uso:

- Pronosticar los flujos futuros de efectivo para esas unidades.
- Evaluar las posibles variaciones en el monto y el momento de generación de estos flujos de efectivo futuros.

- Identificar la tasa de descuento y actualizar los flujos de efectivo.

Comparar el resultado del valor recuperable con el valor neto contable.

Provisionar la diferencia obtenida a fin de reflejar cualquier pérdida por deterioro así identificada.

Unidad generadora de efectivo:

Definida como el grupo identificable más pequeño de activos que genere entradas de efectivo, que sean en buena medida independientes de las entradas producidas por otros activos o grupos de activos.

Una vez elegidas, las unidades deben ser coherentemente identificadas cada ejercicio, a menos que hubiese razones de peso para cambiarlas.

Incluir en la unidad generadora de efectivo todos los activos atribuibles directamente y de forma razonable a la unidad, así como los pasivos imprescindibles para determinar el monto recuperable de dicha unidad. Se deben excluir los activos y pasivos por impuestos, las deudas con interés y otros elementos relacionados totalmente con el financiamiento.

El valor en libros de la unidad generadora de efectivo debe determinarse de forma consistente respecto a la determinación del monto recuperable de dicha unidad.

Asignación del menor valor:

Se debe asignar el menor valor adquirido en una combinación de negocios a la (s) unidad (es) generadora(s) de efectivo que se va(n) a beneficiar de las sinergias de la combinación de negocios. Cada unidad o grupo de unidades al que esté asignado el menor valor debe:

- Representar el nivel más bajo al que la entidad gestiona internamente el menor valor.
- No ser más grande que un segmento de negocio definido de acuerdo a NIC 14.

Si la distribución del menor valor no se puede completar antes del cierre del ejercicio anual del periodo de adquisición, la atribución a las unidades generadoras de efectivo debe estar acabada antes del cierre del siguiente ejercicio.

Esta asignación debe ser revisada (si es apropiado) para reflejar una reorganización interna de las unidades generadoras de efectivo.

El menor valor se reparte proporcionalmente si se produce una venta de parte de una unidad generadora de efectivo.

Predicción de flujos de efectivo:

Incluir todos los flujos de efectivo procedentes del uso continuado del activo o unidad generadora de efectivo.

Reflejar el activo o unidad en su estado actual.

Excluir flujos de efectivo procedentes del uso continuado del activo o unidad generadora de efectivo.

Reflejar el activo o unidad en su estado actual.

Excluir flujos de efectivo relacionados con impuestos, financiación o con planes de reestructuración y/o mejora.

Ser consistente con los presupuestos y planes recientes.

Más allá del periodo cubierto por los presupuestos, extrapolar considerando una tasa de crecimiento constante o decreciente.

Tasa de descuento:

La tasa de descuento a utilizar debe ser:

- Tasa de mercado actual apropiada para el riesgo específico del activo o unidad generadora de efectivo.
- Antes de impuestos.
- Consistente con la estimación de inflación.
- Determinada una vez considerados:
 - El costo medio ponderado del capital.
 - El tipo de interés incremental para los préstamos.

- Otros tipos de interés de mercado para préstamos.
- Los ajustes necesarios para reflejar los diferentes riesgos.

Reconocimiento y valorización de las pérdidas por deterioro:

Activos individuales

Si el monto en libros de un activo excede su valor recuperable, la diferencia debe ser rebajada del activo.

La reducción del valor, la pérdida por deterioro, debe ser reconocida en resultados.

Si el activo se hubiera revalorizado, la pérdida por deterioro se trata como una disminución de la revalorización previa.

Cuando la pérdida por deterioro es superior al monto en libros del activo, la entidad debe reconocer un pasivo únicamente si así lo establece otra norma.

El nuevo monto en libros forma la base de futuras amortizaciones y cálculo de activos y pasivos por impuestos diferidos.

Unidades generadoras de efectivo:

Si el menor valor está relacionado pero no asignado a una unidad generadora de efectivo, solo se debe valorizar el deterioro de esa unidad (excluyendo el menor valor) si existe un indicio de deterioro.

Si el menor valor está asignado a una unidad generadora de efectivo, se debe valorizar anualmente el deterioro de esa unidad (incluyendo el menor valor), exista o no algún indicio de deterioro.

Si se está valorando a la vez el deterioro de unos activos asignados a una unidad generadora de efectivo, a la cual se ha sido asignado menor valor, y el deterioro de esa unidad, se procede:

- Primero a la prueba de deterioro de los activos,
- Luego a la prueba de deterioro de la unidad.

La pérdida por deterioro debe ser imputada:

- Primero al menor valor que haya sido asignado a la unidad.
- A continuación, a reducir proporcionalmente el monto en libros de cada uno de los activos existentes en la unidad, pero el monto en libros de cada activo no debe ser reducido por debajo del mayor valor entre los siguientes:
 - Su valor justo menos los costos de venta (si es determinable).
 - Su valor de uso (si es determinable)
 - Cero
- Si resta alguna cantidad sin imputar, esta sólo debe ser tratada como un pasivo si se exige por otra norma.

Revelaciones requeridas:

La entidad debe revelar para cada clase de activo:

- Cualquier pérdida o reverso por deterioro reconocida en los resultados del periodo, así como las partidas de resultados en la que están incluidas.
- Perdidas o reversos por deterioro de activos revalorizados reconocidos directamente en las cuentas de patrimonio durante el periodo.

Esta información también debe ser detallada para cada uno de los segmentos principales que se incluyan en los estados financieros (para entidades sujetas a NIC 14).

El monto, y las razones por las cuales el menor valor adquirido durante el periodo no se ha asignado a una unidad generadora de efectivo.

Para las unidades generadoras de efectivo a las que se ha asignado menor valor o activos intangibles con vida útil indefinida significativos:

- El monto en libros del menor valor o de los activos intangibles con vida útil indefinida asignados a la unidad.
- Las bases de determinación del valor recuperable (valor justo menos costos de venta o valor de uso).
- Los juicios e hipótesis que se han utilizado para determinar el valor recuperable.

Si una entidad ha reconocido o revertido pérdidas por deterioro significativa durante el periodo, debe revelar:

- El hecho y circunstancias que han llevado a su reconocimiento o reverso.
- El monto de la pérdida por deterioro reconocida o revertida.
- Una descripción del activo o unidad generadora de efectivo y el segmento principal al que pertenece (si NIC 14 es aplicable).

Según el monto recuperable del activo o de la unidad generadora de efectivo sea su valor justo menos el costo de venta o su valor de uso, la entidad deberá revelar:

- Las bases utilizadas para determinar el valor justo menos los costos de venta, o
- La tasa de descuento utilizada para determinar su valor en uso.

Primera Aplicación:

En la fecha de transición, es obligatorio realizar una prueba de deterioro del menor valor.

Cualquier deterioro debe reconocerse contra reservas.

Se debe revelar cualquier pérdida o reverso de pérdidas por deterioro que se haya producido en la preparación del balance de transición a NIIF.

COSTOS DE FINANCIAMIENTO NIC 23

Los costos de financiamiento deben ser reconocidos como un gasto en el periodo en que se incurren, excepto cuando han sido capitalizados. Actualmente se encuentra en discusión un Exposure Draft sobre NIC 23, el cual eliminaría la opción de reconocer en resultados los costos de financiamiento en forma inmediata. Este cambio se enmarca en el proceso de convergencia con la normativa norteamericana.

Como método alternativo, se permite que los costos de financiamiento que sean directamente atribuibles a la adquisición, construcción o producción de activos puedan ser capitalizados, siempre que esta política se aplique de manera uniforme.

Los costos capitalizados en un periodo no pueden exceder del costo por interés incurrido durante ese mismo periodo.

Imputación de costos del financiamiento específico:

Si los fondos se han tomado prestados específicamente con el propósito de obtener un activo, el monto de los costos por intereses susceptibles de capitalización se determinará según los costos reales incurridos por tales préstamos durante el periodo, menos los rendimientos conseguidos por la colocación de tales fondos e inversiones temporales.

Imputación de costos de financiamiento genérico:

En los demás casos, se determinará una tasa de capitalización, que será el promedio ponderado de todos los costos por intereses de la entidad entre los préstamos del periodo.

Límites temporales de capitalización:

La capitalización de los costos de financiamiento debe comenzar cuando:

- Se haya incurrido en gastos en relación con el activo.
- Se haya incurrido en costos por intereses, y

- Se estén realizando las actividades necesarias para preparar el activo para su uso deseado o para su venta.

La capitalización debe ser suspendida durante los periodos en los que se discontinua el desarrollo de las actividades, si es durante un periodo significativo de tiempo.

La capitalización debe finalizar cuando se han completado todas o prácticamente todas las actividades necesarias para preparar al activo para su venta o para su utilización.

Cuando la construcción de un activo se realiza por partes y cada parte puede utilizarse por separado mientras se terminan los restantes se dejarán de capitalizar intereses para la parte terminada

ANALISIS DE LA INDUSTRIA EN ESTUDIO:

“EL NEGOCIO NAVIERO”

Durante los años '60 el sistema tradicional de transporte de cargas en “break-bulk” se volvió cada vez más incapaz de satisfacer la creciente demanda por transporte que generaba el comercio mundial de productos manufacturados. Para resolver este problema se recurrió a la “palletización” y la “contenedorización”. El estibar carga dentro de unidades de transporte estandarizadas tuvo efectos mucho más espectaculares que los anticipados incluso por sus más ardientes promotores. A principios de los '60, mercaderías embarcadas en Europa podían demorarse varios meses en alcanzar América, y actualmente, tras solo un par de días de haber dejado la fábrica en el centro de Alemania, un contenedor puede estar llegando a su destino en la Costa Este de los Estados Unidos con su valiosa carga libre de daños y de robos, lista para ser transferida a un vagón de ferrocarril, a un camión o a una barcaza, con un mínimo de demora o esfuerzo manual en el puerto. La revolución de las cargas en “bulk” tuvo un efecto para nada menor que el anterior.

El transporte de cargas en “bulk” fue, por primera vez, visto como parte integral de una operación de manipulación de carga en la que la inversión podría mejorar la productividad. Empleando las ventajas de las economías de escala, invirtiendo en sistemas de manejo de cargas a alta velocidad e integrando todo el sistema de transporte, los costos de transporte de cargas en “bulk” se redujeron a tal extremo que hoy en día a veces resulta más barato transportar materias primas desde proveedores ubicados a miles de millas de distancia que desde lugares mucho más cercanos.

PRINCIPALES INVOLUCRADOS EN EL NEGOCIO NAVIERO.

Es de vital importancia dar a conocer algunas definiciones de los principales actores del Negocio Naviero que ayuden a comprender mejor el texto siguiente

ARMADOR:

Individuo o empresa propietaria del buque, o que sin serlo, lo tiene en fletamento. En cualquiera de los casos, es el que acondiciona el buque para su explotación, obteniendo rendimiento del flete de las mercancías.

SHIPPER:

Individuo o Empresa que necesita transporte de carga.

CHARTERER:

Individuo o empresa que arrienda una nave.

CHARTER PARTY:

El contrato que establece los términos en los que el Shipper contrata el transporte de su carga, o el Charterer contrata el arrendamiento de una nave.

Luego se explicarán otros conceptos y términos importantes del Negocio naviero.

LA INDUSTRIA NAVIERA

La Naviera es una Industria compleja y las condiciones que gobiernan las operaciones en un sector no necesariamente aplicarán para el otro; pudiera, para algunos efectos, incluso resultar conveniente considerar esta Industria como un grupo de industrias relacionadas, pero distintas entre sí. Sus principales activos, las naves, varían de manera enorme en tamaño y tipo; proveen de todos los servicios necesarios para una gran variedad de cargas, sea para distancias cortas o largas. Esto sugiere que hay varias reglas fundamentales para comprender el funcionamiento económico de la Industria Naviera. En primer lugar, debe enfatizarse la importancia de las orientaciones comerciales dentro del mercado naviero; el negocio "Liner Shipping" transporta mercaderías diferentes, provee de servicios distintos y posee una estructura económica completamente distinta que las observadas en el negocio "Bulk Shipping". En segundo lugar, la Industria Naviera es, en otro sentido, un solo mercado. Algunas empresas navieras son, en efecto, muy activas tanto en los mercados "bulk" como "liner" y por ello muchas naves son diseñadas para operar en diferentes mercados, siendo ésta, precisamente, una de las decisiones fundamentales del armador. Consecuentemente, no se puede tratar el mercado como si fuera una serie de compartimientos aislados unos de otros, pues siempre están relacionados de alguna forma. Hay que observar también que, especialmente ante mercados deprimidos, los armadores se mueven de un sector del mercado a otro con gran facilidad. Como resultado de ello, los des-balances de Oferta – Demanda de una parte del mercado pueden efectivamente irrumpir en otros sectores.

LA DEMANDA POR TRANSPORTE MARÍTIMO

La misión fundamental de la Industria Naviera es mover carga alrededor del mundo.

Las empresas navieras proveen de una gran variedad de servicios orientados a satisfacer las diversas necesidades específicas de sus clientes. Estas necesidades pueden envolver un amplio rango de factores, de los que se destacan:

- **PRECIO:**

El costo del flete es siempre importante, pero mientras mayor sea la proporción que el flete ocupe en la ecuación completa de costos del Shipper desde la producción hasta el mercado de destino final, mayor será el énfasis que ellos probablemente otorgarán a este elemento. Por ejemplo, en los años '50 el costo de transportar un barril de petróleo desde el Medio Oriente a Europa representaba el 49% del costo CIF; como resultado de ello, las empresas petroleras invertían un gran esfuerzo en encontrar formas para reducir el costo del transporte. Pero en los años '90 el precio del petróleo había aumentado significativamente y el impacto del costo del flete se redujo hasta alcanzar sólo un 2.5% del precio CIF, así es que la tarifa de transporte pasó a ocupar un lugar de proporcional relevancia.

- **VELOCIDAD DE TRÁNSITO:**

El tiempo en que las mercaderías están atrapadas en el proceso de tránsito implica un costo financiero de inventario, por lo que los Shippers de productos de alto valor otorgan un alto valor a la velocidad de tránsito. El costo de mantener mercaderías de alto valor en stock puede hacer que sea más barato embarcar pequeñas cantidades con más frecuencia incluso si el costo del flete es mayor. Por ejemplo: una partida de carga con un valor de USD100.000, atrapada en un viaje de tres meses, incurre en un costo financiero de USD 2.500 si las tasas de interés son de 10% anuales. Si el tiempo de tránsito pudiera acortarse a la mitad, sería conveniente pagar, por ejemplo, USD1.250 extra en flete o incluso más. Por otra parte, la velocidad también puede ser importante para efectos comerciales; una empresa manufacturera en Europa que ordena repuestos desde Japón estará feliz de pagar diez veces el valor del flete si la entrega se hace en tres días (transporte aéreo) en lugar de tener maquinaria productiva fuera de servicio durante las varias semanas que tarda el transporte por mar.

- **CONFIABILIDAD:**

Ante la creciente importancia del principio “Just in Time” en los sistemas de control de stock en el mundo, la confiabilidad del cumplimiento de los itinerarios de transporte marítimo ha cobrado una nueva significación. Algunos “Shippers” pagan premios sobre la tarifa de fletes cuando la entrega en destino está garantizada en el tiempo comprometido. Para este efecto, hay armadores que construyen métricas especiales para demostrar su adherencia regular y constante a los itinerarios publicados.

- **SEGURIDAD:**

Aunque tanto la pérdida como el daño en el tránsito son riesgos asegurables, siempre involucran muchas dificultades para el “Shipper”, que generalmente está dispuesto a pagar premios sobre las tarifas de flete cuando existe la certeza de un transporte seguro y libre de daños o pérdidas.

¿QUE PRODUCTOS SE COMERCIALIZAN POR VÍA MARÍTIMA?:

Como se ha indicado, hoy en día anualmente las naves mercantes del mundo transportan alrededor de seis mil quinientas millones de toneladas métricas de carga de diversa naturaleza. Materias primas tales como el petróleo, concentrados minerales, bauxita y carbón; productos de la agricultura tales como granos, azúcar y alimentos perecibles; y las manufacturas incluidas los equipos y maquinarias, automóviles y bienes de consumo. El transporte marítimo cubre todas las proporciones, desde un gran lote de 350.000 toneladas de petróleo hasta una simple caja de cartón conteniendo presentes navideños.

- **Tráficos Agrícolas (*Agricultural Trades*):**

Un total de doce productos, que reúnen alrededor de un 13% del comercio marítimo mundial, son los productos o materias primas de la industria agrícola. Se incluyen acá el maíz, la cebada, los alimentos para animales, el azúcar, melazas y fertilizantes. El análisis de estos tráficoes tiene relación con la demanda por productos alimenticios, los cuales, a su vez, dependen del ingreso y de la población. También tiene relación con cada vez más importante derivada de alimentos de destino animal. También se toma en consideración el balance entre la demanda y la producción local, las existencias, y el uso y rendimiento de los suelos.

- **Tráficos de Industria Metálica (*Metal Industry Trades*):**

Este importante grupo de commodities, que agrupa alrededor de un 20% del comercio marítimo mundial, representa el tercer bloque de la construcción de la sociedad industrial moderna. En este grupo encontramos las materias primas y productos de las industrias del acero y de los metales no ferrosos, incluyendo el hierro a granel (generalmente en polvo o en pellets), carbón de grado metalúrgico (coking coal), concentrados de metales no ferrosos, productos de acero y residuos (scrap).

- **Tráficos Forestales (*Forest Products Trades*):**

Los productos forestales son primariamente utilizados en la industria papelera, de cartones, y también en la construcción. Esta sección incluye madera, tanto en rollizos como también aserrada, celulosa, maderas en tableros, papel y otras variaciones de productos de madera, totalizando alrededor de un 4% del comercio marítimo del mundo. Este tráfico depende de la disponibilidad de los recursos forestales, la demanda local y la disponibilidad para exportación.

- **Otros Materiales Industriales (*Other Industry Trades*):**

Hay una tremenda variedad de Otros Productos Industriales tales como el cemento, la sal, el yeso, arenas minerales, asbestos, productos químicos y muchos otros. El comercio de este tipo de productos genera alrededor de un 9% del total del transporte marítimo del mundo.

- **Otras Manufacturas (*Other Manufactures*):**

El último grupo comprende las otras manufacturas tales como los textiles, maquinaria, bienes de capital, vehículos, etc. El tonelaje total de este sector acumula alrededor de sólo un 3% del comercio marítimo mundial, pero el valor de estos productos es generalmente tan alto que probablemente representen en su conjunto más que el 50% del valor total del comercio mundial por medio marítimo. Estas cargas son la esencia de los servicios "Liner" y su impacto sobre la Industria Naviera es muy superior a lo que su tonelaje sugiere. Viendo el comercio por mar en su conjunto, podemos apreciar que más del 70% del tonelaje está asociado a la energía y a la industria de los metales, por lo que la Industria Naviera depende en un alto grado del desarrollo de estos dos sectores. Estas estadísticas contribuyen a apreciar la escala del negocio naviero, pero ocultan su complejidad física. La carga puede aparecer en cualquiera de los más de los ochenta

países del mundo que regularmente comercian por mar para ser enviadas a cualquiera de ellos. Algunos embarques son grandes, otros son pequeños; algunos “Shippers” están muy apurados y otros no; algunas cargas se manejan con succionadoras, otras con palas, con cintas transportadoras o a través de tuberías; algunas cargas son frágiles, otras son peligrosas, corrosivas, explosivas, contaminantes, sensibles a la temperatura o a la humedad, o son simplemente inocuas; algunas cargas se presentan en contenedores, en pallets, líquidas, en tambores, o simplemente sueltas. La combinación de variaciones es casi infinita y la Industria Naviera tiene la capacidad de satisfacerlas a todas.

LOS CUATRO MERCADOS DE LA INDUSTRIA

En la Industria existen cuatro mercados que comercian distintos commodities, los fletes de transporte, la compraventa de naves usadas, la construcción de naves nuevas y las naves para desguace o “scrap”.

El juicio comercial debe estar siempre basado en la comprensión de las dinámicas del mercado y no en principios económicos aislados y muchas veces fuera de contexto.

Como todos los armadores están involucrados en los cuatro mercados definidos, sus actividades estarán necesariamente interrelacionadas. Cuando se percibe que el mercado de los fletes está en alza (o en caída), se transmite inmediatamente hacia el mercado de compraventa de naves, y desde ahí hacia el mercado de la construcción.

El rol del mercado de compraventa (*S&P*) es bastante más sutil ya que una transacción de naves usadas normalmente involucra a un vendedor que es un armador y a un comprador que es otro armador, por lo que, si bien es cierto que el dinero cambia de manos, la verdad es que estas transacciones no cambian el total de flujos que maneja la Industria como tal. En este sentido, a la compraventa se le identifica como una “suma de ceros”. Finalmente, el flujo invertido en la construcción de naves nuevas es efectivamente una salida desde la Industria, ya que los astilleros lo utilizan para el pago de materiales, remuneraciones y resultados propios. Verdaderas oleadas de dinero que fluye entre estos cuatro mercados conforman y orientan el denominado “Ciclo del Mercado”. Al principio de este ciclo, los fletes aumentan y el dinero ingresa, permitiendo a los armadores pagar precios más altos por las naves de segunda mano. Al continuar subiendo el nivel de los fletes, los inversionistas comienzan a mirar hacia el mercado de la construcción de naves nuevas el que ahora muestra un mejor valor económico y, con la confianza que genera una billetera gruesa, también empiezan a ordenar naves nuevas. Un par de años

después, estas naves nuevas entran al mercado, generando una mayor oferta de capacidad de transporte, y todo el proceso comienza a revertirse. Los fletes, ante una mayor oferta, comienzan a caer, estrechando el respectivo flujo de los ingresos justo cuando los inversionistas deben empezar a pagar las cuentas de sus nuevas construcciones. Los armadores que están financieramente débiles no logran cumplir con sus obligaciones y se ven forzados a vender naves en el mercado de segunda mano. Este es precisamente el punto en donde los inversionistas que se han mantenido sólidos en sus posiciones financieras encuentran las oportunidades más convenientes de inversión. En circunstancias extremas, como en el año 1932 o en el año 1896, naves prácticamente nuevas fueron transadas a precios realmente absurdos respecto de su real valor económico. Las naves más viejas simplemente no encontrarán ofertas, por lo que sus propietarios no tendrán más alternativa que venderlas en el mercado de la demolición para su respectivo “scrap”. Y en la medida que más y más naves se conviertan en “scrap”, la oferta tenderá a disminuir, luego se hará insuficiente para satisfacer la demanda por transporte, lo que empujará a que los fletes vuelvan a subir, y todo el proceso volverá a comenzar. Esto es un “Ciclo del Mercado”.

¿QUÉ ES EL MERCADO DE LOS FLETES?

El Mercado de los Fletes es lo que Antoine-Augustine Cournot debe haber tenido en mente cuando escribió su descripción del mercado. El mercado de fletes original (The Baltic Shipping Exchange) fue formalmente abierto en Londres en el año 1883, aunque sus funciones ya habían sido llevadas a cabo desde mucho antes por el “Baltic Coffee House”. En el “Baltic” los mercaderes que necesitaban transporte se encontraban con Capitanes que buscaba carga para sus naves; así de simple. El Mercado de los Fletes permanece aún hasta hoy día, comprando y vendiendo transporte marítimo, como un simple commodity más, aunque los negocios son generalmente cerrados por teléfono, fax o mensajes electrónicos. Hoy existe un Mercado de Fletes internacional único pero, tal como existen secciones separadas para transar vacas y cerdos en el mercado, también hay mercados separados para las diferentes naves en el Mercado de los Fletes.

En el Mercado de Fletes hay básicamente dos tipos de transacciones; el freight contract y el time charter a través del cual una nave es arrendada por tiempo medido en días. El freight contract le resulta conveniente a aquel Shipper que prefiere pagar una suma acordada y dejar la administración del transporte al dueño de la nave, mientras que

el time charter le conviene al operador experimentado que prefiere administrar el transporte por sí mismo.

¿QUE ES UN “FIXTURE”?

Cuando una nave se ha arrendado o un flete ha sido acordado entre las partes, se dice que la nave ha sido “fixed”. Un “Fixture” es, consecuentemente, el acto por el cual la transacción ha sido definida y por ello ha sido terminada. Los armadores disponen de naves para dar en arrendamiento, los charteadores tienen carga para ser transportada y los brokers transan entre ellos y logran el acuerdo.

TERMINOLOGÍA:

Es conveniente establecer algunos términos de uso frecuente en el ámbito de la Industria Naviera, de modo que se pueda comprender de mejor manera todo lo descrito y referido a este negocio. Cabe notar que, siendo el negocio naviero de una esencia tan internacional, estos términos prácticamente no se traducen y se utilizan en su lenguaje original, aunque debemos comprender su significado.

Voyage Charter:

La nave obtiene ingresos por tonelada de carga transportada según los términos establecidos en el Charter-Party, que especifica la naturaleza y el volumen exacto de la carga, el puerto(s) de embarque y de descarga, y el Laytime y el Demurrage permitidos. Todos los costos son cubiertos y pagados por el armador.

Consecutive Voyage Charter:

Cuando la nave es arrendada para efectuar una serie de viajes consecutivos entre dos puntos.

Contract of Affreightment (COA):

El armador toma la responsabilidad de transportar una cantidad acordada de carga específica, en una ruta o rutas establecidas, durante un periodo de tiempo prefijado, utilizando naves de su elección dentro de restricciones también establecidas.

Period Charter:

La nave es arrendada por un periodo específico de tiempo contra el pago de una tarifa diaria, mensual o anual. Existen tres tipos de Period Charter, el Time Charter, el Trip Charter, y el Consecutive Voyage Charter.

Time Charter:

La nave percibe un valor de arrendamiento, generalmente mensual o a pro-rata. El armador conserva la posesión y tripula y opera la nave bajo las instrucciones del charterer, quien paga los costos del viaje.

Trip Charter:

Es un Fixture que se hace sobre la base de un Time Charter pero por el periodo de un viaje específico y por el transporte de una carga también definida. El armador percibe el "hire" por día durante el periodo determinado por el viaje.

Bare Boat Charter:

El dueño de una nave permite que otro, contra un valor generalmente de largo plazo, efectúe su operación. De este modo, la nave es operada por un tercero como si le perteneciera.

Laytime:

Es el periodo de tiempo acordado en un Voyage Charter durante el cual el armador pondrá a disposición su nave para las operaciones de embarque y descarga.

Demurrage:

Es el dinero pagadero al armador por el retraso del que no es responsable en las operaciones de embarque o descarga.

Despatch:

Significa el dinero que el armador acordó pagar si la nave es embarcada o descargada en un tiempo menor que el acordado en el Laytime.

C.I.F.:

El precio de compra de las mercaderías (por el importador) incluye el pago del seguro y del flete, los cuales son fijados por el exportador.

F.O.B.:

Las mercaderías son compradas al costo y el importador se hace cargo del flete y del seguro.

Voyage Charter:

Provee de transporte entre dos puntos a cambio de un flete fijo por tonelada. Por ejemplo, un comerciante tiene que transportar 25.000 de granos entre Port Cartier en Canadá y Tilbury en Inglaterra. ¿Qué hace? - Llama a su broker, quien hará un fixture (charter) para que una nave haga este viaje contra una tarifa negociada (ejemplo USD 5.20 x tonelada). Los detalles serán establecidos en un Charter Party y, si todo anda bien, la nave llegará en la fecha acordada, embarcará la carga, la transportará hasta su destino y, tras su descarga, la transacción se habrá completado. Si el viaje no se completara dentro de los términos del Charter-Party habrá un reclamo. Por ejemplo, si el Laytime (tiempo permitido en el puerto) en Tilbury se especificó en siete días y el tiempo efectivamente contabilizado ascendió a diez, el armador emitirá un reclamo contra el Charterer por tres días de Demurrage. De manera análoga, si la nave estuviera solamente cinco días en el puerto, será el Charterer quien emita un reclamo contra el armador por dos días de Despatch; los valores tanto para uno o el otro caso son siempre establecidos en el Charter-Party. Aunque el cálculo de Demurrage o Despatch generalmente no presenta problema alguno, ocasionalmente se genera alguna disputa respecto de los procedimientos.

El Demurrage cobra particular importancia cuando hay congestión portuaria. Durante los años '70 hubo demoras de hasta seis meses para descargar en el Medio Oriente y en Lagos, Nigeria, mientras que durante el "boom" del carbón de los años 1979 y 1980, las naves "bulk" tuvieron que esperar varios meses para embarcar en Baltimore o en Hampton Roads. Cuando el Demurrage no puede ser calculado con anticipación, resulta importante que la parte afectada reciba un pago equivalente al daily hire de la nave.

El Contrato de Fletamento (COA):

Este modelo es algo más complicado. El armador acuerda transportar una serie de lotes de carga contra el pago fijado por tonelada. Por ejemplo, un Shipper puede tener un contrato para abastecer diez partidas de 50.000 toneladas de carbón desde Colombia hacia Róterdam, con intervalos de cada dos meses. Este probablemente querrá arreglar un solo contrato por un precio fijo, dejando la administración de los detalles de cada viaje al armador. De este modo el armador puede planificar el empleo de sus naves de la mejor manera, ya que podrá fijar los lotes en las naves que le convenga para construir el patrón operacional más eficiente. Las empresas que se especializan en COA's a veces describen su negocio como "Industrial Shipping" porque su ánimo es proveer de un servicio de largo plazo.

La mayor parte del negocio de COA está en los principales tráficos de hierros y carbón y los más grandes clientes son las acerías de Europa y del Lejano Oriente. El principal problema en la negociación de un COA radica en que los volúmenes exactos y el calendario preciso de los embarques no pueden predecirse fehacientemente. Es así como el volumen de carga generalmente se especifica como un rango (ejemplo: mínimo de "X" y máximo de "Y" toneladas por cada embarque) y el calendario debe quedar en generalizaciones del tipo "los embarques de este contrato serán distribuidos parejamente durante la duración del presente contrato (COA)".

El Time Charter:

Un Time Charter le otorga al charteador el control operacional de la(s) nave(s) que transporta(n) su(s) carga(s), dejando la propiedad y la administración (shipmanagement) de la nave en manos del armador. La extensión de un Time Charter puede ser el tiempo que toma el completar un solo viaje (Trip Charter), o un periodo cualquiera medido en meses o años (Period Charter). En régimen de Charter, un armador continúa pagando los costos operacionales de la nave (que incluye la tripulación, mantención y reparaciones) pero el charteador, que dirige las operaciones comerciales de ella, paga todos los gastos relacionados con el viaje (que incluye el combustible, los gastos de puerto y otros derechos tales como señalización marítima) y los relacionados con la manipulación de la carga.

Aunque de apariencia simple, el Time Charter es complejo en la práctica y trae consigo una serie de riesgos para ambas partes. Los detalles del acuerdo contractual se establecen en el Charter-Party, incluyendo la velocidad, consumos de combustibles y

capacidad de carga. Los términos del arrendamiento generalmente se ajustan si la nave no cumple con estos estándares. El mismo Charter-Party también establecerá las condiciones antes las que la nave podrá ser considerada como “offhire”, por ejemplo, durante reparaciones de emergencia o cuando el charteador no cumple con sus pagos.

Existen tres razones básicas por las cuales el subcontratar una nave puede ser conveniente; la primera es cuando el Shipper pudiera no querer convertirse en armador, pero la naturaleza de su negocio requiere del control de una nave; la segunda razón es cuando el arrendar resulta más barato que comprar una nave, especialmente cuando el armador goza de menores costos como resultado de su escala de operación; y la tercer razón es cuando el charteador simplemente quiere especular para tomar una posición de manera anticipada a un cambio en el mercado.

El Bare Boat Charter:

Finalmente, si una empresa quiere tener el total control de la operación de una nave, pero prefiere no incorporarla a su lista de activos, se conforma la figura de un Bare Boat Charter. En este escenario, el inversionista, que no necesariamente debe ser un armador profesional, compra la nave y se la entrega a otro para su operación por un periodo normalmente no inferior a diez o incluso veinte años. En este caso, el charteador administra la nave y paga todos sus costos operacionales y de viaje. El dueño (owner), que generalmente es una institución financiera tal como una empresa de seguros de vida, no se involucra en la operación de la nave y no requiere de ningún conocimiento naviero. La nave es simplemente una inversión. La obvia ventaja para el charteador es que no necesita atrapar su capital en activos, además de que estas operaciones generalmente traen consigo beneficios tributarios.

El Charter-Party:

Una vez que un acuerdo ha sido establecido, se prepara un Charter-Party que fija los términos y condiciones en que se llevará a cabo el negocio. Arrendar una nave o contratar el transporte de carga es complicado por lo que el Charter-Party debe anticipar los problemas que pudieran aparecer. Incluso en un simple viaje unidireccional, los problemas que pueden aparecer son múltiples. Un buen Charter-Party proveerá de claras indicaciones respecto de quién es legalmente responsable por los costos en cualquiera de estos eventos (incluyendo huelgas, retrasos o fallas o accidentes náuticos), mientras que un mal Charter-Party puede generar que las partes se vean obligadas a gastar

importantes sumas de dinero en la contratación de abogados especialistas para representar sus respectivos argumentos. Por esta razón el Charter-Party o Contrato de Fletamento es un documento importante en la Industria Naviera y debe ser elaborado por expertos de tal forma que proteja la posición de las partes contratantes. Como la elaboración de un Charter- Party en cada evento sería muy desgastador en términos de tiempo, particularmente en los Voyage Charters, la Industria Naviera recurre a Charter-Parties que son estándares para ciertos tipos de carga, rutas y naves. Utilizando uno de estos formatos estándar, que ya han sido probados y mejorados durante largos años de práctica, tanto el Shipper como el Shipowner saben que sus términos contractuales cubrirán la mayoría de las eventualidades que son probables de encontrar en una situación dada.

Aunque como las variables son tantas no existe un formato estándar y definitivo, un buen ejemplo de un Charter-Party general básico es el “Gencon” de BIMCO, que, a mero título de ejemplo, contiene las siguientes seis secciones.

- Detalle de la nave y de las partes contratantes.
- Descripción detallada de la carga y del consignatario.
- Los términos bajo los cuales la carga será transportada, particularmente sobre los compromisos de cada parte.
- Los términos de pago; esto es importante pues normalmente involucra grandes sumas de dinero.
- Penalidades ante incumplimientos.
- Cláusulas administrativas tales como la nominación de agentes y estibadores, sobre la emisión de los conocimientos de embarque, provisiones sobre huelgas, guerras, hielo, etc.

“SALE & PURCHASE (COMPRA Y VENTA)”

Entramos ahora al fascinante mundo del Mercado de Compra – Venta de Naves(S&P). Alrededor de 1.000 naves de alta mar son vendidas cada año, representado una inversión de alrededor de diez mil millones de dólares en este tipo de transacciones. La característica más destacable de este mercado es que las naves, no obstante representan un enorme valor, son transadas en el mercado como si fueran simples sacos de papas en un mercado de provincia. Hay muchos mercados de commodities pero pocos comparten la intensidad de la compra-venta de naves. Los actores de este mercado son la misma mezcla de Shippers, Empresas Navieras y especuladores que transan en el Mercado de los Fletes. El shipowner viene a este mercado con una nave para la venta. Lo típico es que la nave sea vendida con entrega inmediata (prompt delivery), pagada de inmediato (cash payment), libre de charters, prendas, hipotecas o embargos. Ocasionalmente podría ser vendida con el beneficio (o cargo) de un Time Charter en marcha. Las razones por las que el shipowner quiera vender pueden ser muy variadas; puede que tenga como política el reemplazo de sus naves al alcanzar cierta edad, puede que la nave en venta ya no le acomode en su operación o, simplemente puede creer que los precios están a punto de caer. También existe lo que la Industria denomina “distress sale”, esto es, vender urgentemente para el solo efecto de obtener caja bajo la presión de cumplir con otros compromisos financieros operacionales. El comprador también puede tener variadas motivaciones para comprar; puede que necesite una nave específica para cumplir con otros compromisos (ejemplo: que tenga un COA por transporte de carbón entre Australia y Japón), o puede que sea un inversionista que estime que es el momento correcto para adquirir una nave de ciertas características, en cuyo caso sus requerimientos puede que sean más flexibles ya que estará más interesado en el potencial rendimiento de su inversión que en la nave misma.

La mayoría de las transacciones se efectúan a través de “shipbrokers”. El shipowner instruye a su broker para que encuentre un comprador para su nave. Algunas veces la nave le será entregada en exclusividad a un solo broker, pero también es común que la nave se ofrezca a través de varias empresas de brokerage. Al recibir la instrucción el broker se contactará con cualquiera de sus clientes que sepa está buscando una nave de este tipo. Si la instrucción es exclusiva, llamará a otros brokers para ofrecer la nave a través de sus respectivas listas de clientes. Se proveen de todos los detalles de la nave, incluyendo la especificación del casco, maquinaria, equipamiento, clase, “survey status”, y

equipamiento general. Simultáneamente, el broker estará recibiendo solicitudes desde potenciales compradores. Por ejemplo, un owner pudiera estar buscando un “modern 65.000 dwt bulk Carrier”. El broker pudiera tener buques de este tipo a la venta en su propia lista y por ello no necesitaría ir donde otros brokers o, en caso contrario, contactar directamente a armadores que, teniendo este tipo de naves, pudieran tener interés en venderlas.

En términos generales, el procedimiento para comprar o vender una nave puede dividirse en las siguientes cinco etapas:

- **Ofrecer la Nave en el Mercado:**

El primer paso para el vendedor o comprador es definir y nombrar al broker que utilizará o decidir si hará el proceso y posterior transacción por sí mismo. Se elaboran y luego circulan las características particulares de la Nave a quienes se estime pudiera tener interés.

- **Negociación del Precio y Condiciones:**

Una vez que se encuentra un prospecto de comprador comienzan las negociaciones. En un mercado boyante el comprador pudiera verse obligado a tomar una decisión rápida y con poca información. Alternativamente, cuando el mercado está bajo, generalmente se toma todo el tiempo que necesite en estudiar sus opciones, inspeccionar una gran cantidad de naves y solicitarle una gran cantidad de detalles a los vendedores. Cuando se ha alcanzado un principio de acuerdo, lo usual es que el broker prepare un “recap message” que resumirá los detalles claves sobre la nave y la transacción, antes de proceder a la formalización del acuerdo a través del respectivo contrato.

- **Memorandum of Agreement (MOA):**

Una vez que se ha aceptado una oferta se prepara un MOA estableciendo los términos en que se llevará a efecto la venta. Existen MOA's estándares, dentro de los que se destaca el NSF-198725, que han sido probados por muchos años, pero todos se orientan a especificar los detalles administrativos que regirán el proceso (por ejemplo, dónde, cuándo y en qué condiciones), definir algunos derechos contractuales (por ejemplo, el derecho del comprador para inspeccionar los registros de la Clasificación de la Nave), y otros detalles de esta naturaleza. En esta etapa el MOA en general todavía no

genera obligaciones legales, ya que usualmente incluirá una condición del tipo “subject to”.

- **Inspecciones:**

El comprador o sus inspectores (surveyors) llevarán a cabo las inspecciones que se permitieron en el MOA, que probablemente incluirá una visita a la Nave para verificar su condición física sin perder de vista una revisión submarina de su casco. También habrá una inspección sobre los registros de la Sociedad Clasificadora respecto del historial de las condiciones mecánicas y estructurales de la Nave. Muchas ventas se ven frustradas en esta etapa, cuando el potencial comprador queda insatisfecho con los resultados de las inspecciones.

- **Cierre:**

Finalmente la nave es entregada a sus nuevos dueños, quienes, simultáneamente, deberán transferir los fondos al banco del vendedor. En la reunión de cierre, generalmente a bordo de la Nave, los representantes tanto del vendedor como del comprador, están en contacto telefónico con una segunda reunión que se efectúa simultáneamente en tierra entre representantes del vendedor, comprador, beneficiarios de hipoteca si los hubiera y representantes del respectivo Registro. El mercado de la compra-venta es esencialmente volátil; el juego financiero de comprar y vender en el momento oportuno es una importante fuente de ingresos para los inversionistas en esta Industria. Esta volatilidad es influenciada, en primer término por el nivel del mercado de los fletes, la edad de la nave, los niveles de inflación y, tal vez el más importante de todos los elementos que influyen sobre el precio de las naves de segunda mano, son las expectativas futuras del comportamiento del mercado.

Esta volatilidad afecta particularmente la determinación del valor residual de la Nave; por ejemplo ¿cuál será el valor de una Nave al término de diez años? El método básico para responder a esta pregunta es considerar los tres elementos determinantes del precio de una nave: la tasa de depreciación, la tasa de inflación, y el ciclo del mercado. Tomemos como ejemplo una nave “Bulk Carrier” cuyo valor era de USD28 millones en el año 1996. Si asumimos una depreciación directa de 5% anual durante sus primeros diez años de vida, al cabo de este periodo su valor libro habrá caído a USD14 millones; sin embargo, durante ese periodo el índice de precios de construcción de nave nuevas habrá aumentado anualmente en un 3%, por lo que el costo de reposición será de USD18.2

millones. Este será, para este ejemplo, el valor más probable, pero aún debemos considerar el ciclo del mercado, que hemos observado puede afectar el precio de reventa en variaciones de 70%, más o menos, dependiendo de si nos encontramos en el peak o en el valle del mismo. De este modo, una venta en el peak puede resultar en un precio de USD30.94 millones, o en USD5.46 millones en el valle.

Este método, aunque básico, es útil para explicar lo verdaderamente importante: predecir las tasas de inflación o de depreciación ya es difícil, pero el verdadero desafío consiste en predecir el comportamiento del ciclo. El rango de valor entre USD5.46 millones y USD30.94 millones es tan amplio que resulta vital, para estimar el valor futuro de una nave, estudiar qué intensidades cíclicas podemos tener que enfrentar en su periodo de vida. Esto es lo que denominamos “Shipping Risk”, y dependerá del inversionista el decidir qué nivel de riesgo estará dispuesto a aceptar.

EL MERCADO DE LA CONSTRUCCIÓN (Newbuilding Market):

Aunque el mercado de la construcción de naves está cercanamente relacionado con el de la construcción de naves nuevas, tiene un carácter bastante diferente. Ambos mercados transan naves, pero el mercado de “Newbuilding” transa en naves que no existen, y que deben ser construidas. Esto trae varias consecuencias. Primeramente, debe determinarse la especificación de la nave ya que son muy pocos los astilleros que ofrecen a la venta naves construidas en serie. En segundo lugar, el proceso de negociación y contratación para llevar a cabo una tarea tan grande como la construcción de una nave nueva es también bastante complejo. Y, en tercer lugar, la nave no estará terminada y lista para operar sino hasta uno o dos años después de la fecha de contratación, momento en que el mercado que justificaba su orden puede haber cambiado.

El comprador que entra al mercado de newbuilding puede tener muchas y diferentes motivaciones. Puede que necesite una nave de ciertas especificaciones precisas que no esté disponible en el mercado de segunda mano. Esta situación es usual cuando las condiciones del mercado son favorables y escasean las naves de buena calidad. Ocurre incluso que las naves de segunda mano pueden alcanzar precios superiores a la instalación de órdenes de compra de naves nuevas. Otra posibilidad es que se necesiten naves para un proyecto industrial. Las grandes acerías, estaciones de producción eléctrica, esquemas de LNG u otros similares, son todos proyectos

generalmente desarrollados con requerimientos específicos que deben ser satisfechos con naves nuevas. También hay empresas navieras grandes que tienen como política el automático reemplazo de sus naves al alcanzar cierta edad. Y, finalmente, están los especuladores que aprovechan las ofertas de los astilleros cuando el mercado de construcción está bajo y no tienen suficiente trabajo – precios bajos y condiciones favorables de crédito pueden ser tentaciones irresistibles para quien, teniendo disponibilidad de dinero para inversión, conoce de la naturaleza cíclica de esta Industria.

Los astilleros conforman un grupo muy grande y diverso. Existen alrededor de 250 astilleros grandes en el mundo. Su tamaño y capacidad técnica varía desde pequeños shipyards que, con menos de 200 empleados, construyen remolcadores, naves pesqueras y otras embarcaciones menores, hasta las grandes instalaciones en Corea del Sur que emplean sobre 15.000 personas y construyen naves para el transporte de gas o grandes porta-contenedores. Aunque algunos shipyards se especializan en ciertos tipos de naves, la mayoría es extremadamente flexible y cotizará la construcción de naves en un amplio rango de diversidad. En condiciones adversas, los shipyards más grandes cotizan la construcción de prácticamente cualquier cosa que flote, desde plataformas petroleras hasta pequeñas naves de rescate. La negociación es un proceso complejo. Aunque hay armadores que nominan a un broker para que administre los detalles de una construcción, la mayoría preferirá hacer esto directamente con el shipyard. El comprador generalmente invitará a varios shipyards para que participen en un proceso de licitación para la construcción. La documentación generalmente es muy extensa, incluyendo especificaciones muy precisas de la nave que se quiere construir. Una vez que se han recibido las ofertas, se seleccionan aquellas más competitivas y, tras un proceso de discusión respecto del diseño, especificaciones y términos de pago, se define el shipyard que en definitiva construirá la nave. El llevar a cabo todo el proceso puede tomar entre seis meses y un año completo. Cuando el mercado está en su punto alto, puede que no resulte posible efectuar el proceso de licitación descrito, pues todos los shipyards están completos, con órdenes de construcción de hasta cinco años a futuro, y los compradores compiten fieramente entre sí para obtener posiciones de construcción en algún astillero. En estas condiciones, los shipyards fijan sus propias condiciones e incluso pueden insistir en la venta de un diseño estándar.

La negociación de un contrato de construcción puede ser dividido en cuatro áreas relevantes: el precio, las especificaciones, términos y condiciones del contrato, y las características del financiamiento ofrecidas por el comprador. En un mercado débil, los

compradores procurarán obtener los mejores beneficios en cada área de la negociación. Análogamente, cuando el mercado está fuerte, serán los shipyards quienes presionarán por el máximo precio y condiciones financieras posibles.

El precio es, siempre, el más importante de todos. La construcción usualmente se contrata por un precio fijo, pagadero en una serie de “stage payments” que se distribuyen a lo largo del proceso de construcción de la nave. El ánimo del constructor es obtener los pagos en la medida que avanza en la construcción de la nave para evitar disponer de capital de trabajo propio.

El patrón típico de “stage payments” es el siguiente:

Este patrón es, no obstante, muy variable. Por ejemplo, en un mercado en alza el constructor puede pedir hasta un 50% del valor al momento de firmar el contrato o, cuando el mercado es el contrario, el comprador puede insistir en pagar el 100% solamente contra la entrega final de la nave. El contrato de construcción contempla los siguientes elementos:

- **Objeto:**

Descripción detallada de la nave, el número que se le asignará, registro y clasificación.

- **Inspección y Aprobación:**

Los derechos del comprador de inspeccionar la nave durante su construcción. Debe aprobar y firmar los planos e información técnica de la maquinaria y equipos de la nave. El derecho del shipyard para subcontratar a terceros, si lo aprueba el comprador.

STAGE PAYMENTS: Pagos diferidos en cuotas de acuerdo al estado de avance.

Estado de Avance en la Producción: Pago

Firma del Contrato de Construcción 5%

Primeras 1.000 toneladas de acero entregadas 5%

Comienzo de la Fabricación 15%

25% del acero instalado 20%

75% del acero instalado 20%

100% del acero instalado 15%

Botadura al agua 5%

Entrega al comprador 15%

- **Modificaciones:**

Reglas para efectuar modificaciones sobre el diseño original. Incluye los cargos extras y cambios en las fechas de entrega.

- **Pruebas de Mar:**

Especifica los términos bajo los cuales se llevarán a cabo las pruebas, y el derecho del constructor para repetir las o posponerlas cuando lo estime necesario.

- **Garantía de Velocidad, Consumo y Capacidad de Carga:**

Especifica las compensaciones que deberán pagarse si la velocidad, DWT, capacidad de carga y consumos de combustibles medidos en las pruebas de mar no se ajustan con exactitud a las especificaciones del contrato.

- **Entrega:**

Especifica dónde será entregada la nave, la forma de liquidar saldos pendientes por daños, premios o castigos por entrega adelantada o retrasada; también define que conceptos serán comprendidos dentro de “fuerza mayor” y que constituirán razones aceptables para retrasar la entrega, esto generalmente incluye huelgas, clima extremadamente adverso, falta de materiales, etc.

- **Precio:**

Especifica el precio del contrato, los estados de pago por el avance de la construcción y la forma de pago de las modificaciones.

- **Propiedad:**

Define quién será el dueño de los planos de construcción y la nave misma durante el proceso de construcción; para esto último existen tres formas clásicas: la nave le pertenece al constructor hasta que sea entregada, la segunda opción es que la nave pertenezca al comprador pero con hipoteca a favor del constructor en caso de no pagos o retrasos, y el último establece un sistema por el cual la propiedad va pasando desde el constructor al comprador en la medida que se avanza la construcción como medida de seguridad por los avances hechos en el pago.

- **Seguros:**

El constructor será responsable por asegurar la nave y todos sus componentes asociados durante la construcción.

- **Faltas del Comprador:**

Define el interés aplicable en caso de retrasos en los estados de pago, y también define en qué condiciones el constructor podrá rescindir el contrato y vender la nave a otro interesado. Existen varias alternativas.

- **Faltas del Constructor:**

Define los derechos que el comprador tiene para obtener la devolución del dinero que haya adelantado, y los intereses respectivos, en caso de faltas por parte del constructor. Existen varias alternativas.

- **Garantía:**

Establece los términos y el periodo durante el cual la nave permanecerá bajo la garantía del constructor por fallas de material o de montaje.

- **Gastos del Contrato:**

Fija la forma en que se distribuirán los gastos derivados del contrato entre el constructor y el comprador. Se refiere principalmente a gastos tales como impuestos, derechos, y otros de la misma especie.

- **Patentes:**

Fija las responsabilidades del constructor ante cualquier falta respecto de los derechos de patente que otro pudiera tener previamente sobre los diseños o especificaciones de la nave.

- **Arbitraje:**

Determina el régimen jurídico que regulará la ejecución del contrato, y establece las condiciones para el nombramiento de los árbitros que resolverán cualquier disputa que surja durante la construcción de la nave.

- **Tecnicismos Administrativos:**

Determina detalles como las circunstancias en que el contrato se vuelve obligatorio para las partes, domicilios legales del comprador y del constructor, el derecho del comprador para asignar el contrato a un tercero, direcciones para correspondencia, contrapartes técnicas, etc.

EL MERCADO DE LA DEMOLICIÓN (Demolition Market):

El cuarto mercado es el de la demolición, el cual, aunque menos glamoroso, es una parte esencial del negocio. El procedimiento es en general muy similar el definido para el mercado de naves usadas, pero el cliente es el “scrapyard” en lugar de otros navieros. Un armador tiene una nave que no logra vender para continuar su operación comercial, y decide venderla para que la conviertan en chatarra, en el mercado de la demolición. Su venta es usualmente encargada a un “broker”; las mayores empresas de “broker” generalmente tienen una sección especializada en este mercado, que conservan registros de ventas recientes y, como “están en el mercado” saben siempre con exactitud

quien está comprando este tipo de naves. De este modo, cuando recibe la instrucción de vender una de ellas, el “broker” circula esta información entre los potenciales interesados, incluyendo su peso en rosca, ubicación, y disponibilidad para los interesados.

Los compradores son los “scrapyards”, la mayoría ubicados en la India, Pakistan, Bangladesh y China. Generalmente la venta se hace a intermediarios especuladores que pagan en efectivo, y que luego negocian con los “scrapyards”. Los precios dependen de la disponibilidad de naves para “scrap” y el precio de los metales provenientes de la chatarra. En Asia mucho de este material se utiliza en pequeñas acerías o en la construcción. Por ello, la demanda dependerá del estado del mercado local del acero, aunque la disponibilidad de los “scrapyards” es algunas veces una consideración adicional. Así, los precios son también muy volátiles, fluctuando desde USD100 x lwt en los años '80 hasta más de USD200 x lwt en los años '90. El precio también dependerá de cada nave, de acuerdo a las condiciones de su casco y facilidad para convertirlo en chatarra.

En la medida que se reciban ofertas, se fijará el precio y se hará un convenio. Aunque existen contratos estándares para estas operaciones, lo usual es que los propios “brokers” utilicen formatos simples y propios a este efecto. Finalmente, el comprador recibe la nave y, si es un intermediario, hará los arreglos para que ella sea entregada en el “scrapyard”.

Oferta, Demanda y Fletes; tendencias

Cada vuelta del ciclo trae consigo nuevas oportunidades y también nuevos riesgos. En tan solo unos pocos meses el flujo de caja de un naviero puede pasar de la más miserable escasez a la mayor de las abundancias, y el valor de mercado de su flota puede cambiar en varios millones de dólares. Esto por cierto que es un buen método para captar la atención de la gerencia de una empresa naviera, pero la pregunta es ¿qué deben hacer? Lo más obvio es aprovechar los ciclos para vender caro y comprar barato. Por supuesto, pero el “Shipping” es esencialmente un juego de destrezas y entenderse en buenos términos con sus ciclos dependerá de la capacidad de reconocer o, mejor aún, predecir los peaks y los valles de la gráfica de los fletes.

El saber donde se está, no es suficiente. Un naviero puede intuir correctamente que está ante un peak del mercado, pero si los “shippers” tienen la misma visión, no habrá contratos de largo plazo. Del mismo modo, en un valle del mercado los armadores podrán

estar dispuestos a comprar naves, pero ¿quién estará dispuesto a vender a pérdida? Conviene reconocer que el consenso, generalmente, no es una buena señal. Las mejores oportunidades llegan a aquellos que aciertan cuando los demás yerran.

ELEMENTOS ESCENCIALES QUE INFLUYEN EN LA OFERTA Y LA DEMANDA:

La Economía Naviera es enormemente compleja, por lo que la primera tarea será simplificar el modelo por la vía de identificar los elementos que son más importantes.

No por esto quiero sugerir que los detalles deben ignorarse, sino más bien aceptar que la abundancia de ellos puede dificultar un análisis claro. De las muchas influencias en el mercado naviero podemos seleccionar a diez como los más relevantes, cinco de ellos afectando la demanda, y el resto a la oferta. Existen diversas razones que explican estos ciclos, pero existe un común acuerdo entre los economistas en que los más relevantes son:

- **El acelerador – multiplicador:**

La relación entre el “consumo” y la “inversión” que, en términos simples, se explica de la siguiente forma: el “ingreso” (PGB) puede ser gastado en inversión o en bienes de consumo. Un incremento en la inversión (por ejemplo, construcción de caminos) genera una nueva demanda de consumo por parte de los trabajadores contratados que, a su vez, al gastar sus sueldos, crean aún mayor demanda (multiplicador de la inversión). En la medida que este consumo adicional se incorpora en la economía, el crecimiento se acelera (acelerador del ingreso) generando una demanda por aún más inversión. Finalmente, tanto el empleo como el capital llegan a ser plenamente utilizados y la economía se “sobre calienta”, creando una brusca detención del crecimiento y todo el proceso se revierte, cayendo las órdenes de inversión y perdiéndose los empleos.

- **Desfases de Tiempo:** Las demoras entre las decisiones económicas y su implementación pueden extremar las fluctuaciones cíclicas. El mercado naviero nos provee de un excelente ejemplo de esto: durante el “boom” del mercado los armadores mandan a construir naves que muy probablemente les serán entregadas cuando el mundo haya de nuevo entrado en un proceso recesivo, generando un exceso de ellas, lo que a su vez desmotiva ordenar nuevas construcciones, justo cuando la economía del mundo

está comenzando a repuntar de nuevo. El resultado es que estos desfases hacen que las expansiones y recesiones sean más extremas.

• **Stockbuilding:**

Tiene un efecto de corto plazo contrario al anterior, produciendo bruscas explosiones de demanda cuando las industrias ajustan sus stocks durante los ciclos económicos. Durante los periodos recesivos los manufactureros financieramente presionados consumen sus stocks intensificando la reducción de la demanda por transporte marítimo. Cuando la economía se recupera, se produce un notable apuro por reconstruir los stocks, generando una gran demanda por transporte, lo que naturalmente tomará por sorpresa a la Industria Naviera. Los temores por falta de abastecimiento y consecuente incremento en los precios de las materias primas durante el proceso de recuperación, generalmente incentiva a aumentar los stocks, reforzando así el proceso de demanda explosiva por transporte.

• **Psicología masiva:**

Algunos economistas argumentan que los ciclos se ven intensificados por la “psicología masiva” de acuerdo a la teoría de los “errores no compensados”. Cuando la gente actúa individualmente, lo usual es que corrijan sus propios errores de apreciación. Pero cuando actúan de manera imitativa y masiva, se genera una tendencia progresiva que puede alcanzar niveles que afecten el comportamiento de la economía. A esto se le llama “percepción de la población” y puede tener tendencias optimistas y pesimistas.

• **Impactos aleatorios:**

Son efectos inesperados y fuera de control que pueden producir efectos en los procesos cíclicos. Los candidatos típicos que producen estos efectos son: cambios climáticos bruscos, guerras y conflictos, nuevos yacimientos o recursos, cambios de precio de algunos commodities, etc.

Resumen de conceptos:

- Los ciclos existen con certeza y su periodicidad y su amplitud son muy variables.
- La ubicación de un “peak” o de un “valle” de un ciclo no es predecible; pueden generarse explicaciones “ad-hoc” para cada ciclo, pero no existen fórmulas exactas de predicción.

- No hay dos ciclos idénticos; aunque todos tienen mucho en común. Es como los hermanos gemelos en una familia; para todo el mundo son idénticos, pero los familiares siempre logran reconocer sus diferencias.

Por el lado de la oferta, en el corto plazo la flota de naves representa el stock fijo de capacidad naviera. En cualquier momento solamente una parte de esta flota puede estar disponible ya que algunas naves podrán estar en “lay-up” o utilizadas para otros efectos. Esta flota puede ser expandida a través de la construcción o reducida a través del “Scrapping”. La cantidad de transporte que esta flota puede ofrecer también dependerá de la eficiencia con que las naves son utilizadas, particularmente la velocidad y los tiempos perdidos en los puertos. Por ejemplo, una nave tanque que viaja a una velocidad media de 11 nudos y retorna siempre vacía a su punto original de carguío transporta menos carga por año que una nave de menor tamaño que navega a 14 nudos y que transporta carga en ambos sentidos de su ruta de empleo.

Esta variable de eficiencia se refiere generalmente como “productividad de la flota” y se expresa en toneladas-milla por DWT por año. Finalmente, las políticas de los “Shippers”, de los bancos y de las entidades reguladoras también tienen un impacto en el desarrollo del lado de la oferta del mercado.

La respuesta de la Industria Naviera ante los ciclos de la demanda por transporte marítimo es, en general, lenta y ponderada. Las variaciones significativas en la construcción de las naves que componen la flota mundial toma varios años en producirse, lo que, por sí mismo, ya introduce un intervalo importante en la respuesta a un incremento en la demanda. Una vez construidas, las naves tienen una vida útil de entre 15 y 30 años, por lo que responder a una caída en la demanda también es un proceso lento, particularmente cuando existe una gran cantidad de exceso de capacidad que debe ser removido. Este comportamiento nos sugiere la existencia de una tremenda elasticidad entre la oferta y la demanda, y la existencia de muchos elementos tendientes a controlar estos ajustes o al menos para producir condiciones de equilibrio.

A continuación algunos de los elementos más importantes que la Industria dispone para controlar estos efectos elásticos:

- **Quienes toman o influyen las decisiones que controlan la oferta:**

Armadores, Shippers o Charterers, los Bancos y las Autoridades que regulan la actividad. Como este grupo es tan pequeño, lo usual es que en general la oferta sigue patrones de comportamiento muy perceptivo.

- **La flota mercante global:**

Grandes expansiones y contracciones de capacidad han caracterizado la historia reciente de la Industria. Eso, diferido en los tipos de carga y los principales tráficos ya descritos.

- **La productividad de la flota:**

Aunque la flota usualmente se mide en tamaño, sin embargo, de la misma forma debemos considerar su productividad que, en términos simples, depende de cuatro principales factores: velocidad, tiempo en puerto, utilización efectiva de su DWT, y días de navegación con carga a bordo.

- **La construcción de naves nuevas (shipbuilding):**

La Industria de la construcción juega un rol fundamental en los ajustes de la oferta. Esta producción también registra variaciones importantes, por ejemplo, en el año 1974 la producción fue de un 12% de la flota existente, y en 1996 la producción había caído a alrededor de un 4% de la flota existente.

- **La eliminación de naves antiguas (scrapping):**

Mientras que el scrapping de naves antiguas o económicamente obsoletas es un importante instrumento de ajuste ante la elasticidad de la demanda, intentar explicar o predecir la edad en que las naves deben ser dadas de baja es un ejercicio extremadamente complejo, y que, por su naturaleza rápida e impredecible, además produce dificultades considerables al juzgar el desarrollo de la capacidad futura.

- **Las tarifas de flete:**

Finalmente, la oferta también es inducida por los niveles de las tarifas de flete. Este es el factor más determinante de regulación que el mercado usa para motivar decisiones de ajuste de capacidad en el corto plazo y también para introducir la necesidad de reducir los costos en el largo plazo. Las estructuras de las tarifas son, además, muy diferentes en los mercados “liner” y “bulk”.

Es de gran importancia lograr conocer e involucrarse, con los términos y características del Negocio Naviero, para poder comprender de mejor manera, las consecuencias que traerá la aplicación de la Normativa Internacional en este tipo de Empresas. Definimos a la Industria Naviera como un negocio muy complejo con muchas variables que afectan el patrimonio y los resultados de la empresa como también pueden llegar a afectar sus costos de ventas, su operación y por consiguiente su competitividad y

su participación de este mercado naviero tan exclusivo. Es por ello que previo al análisis del Impacto de la Aplicación de la Normas Internacionales de Información Financiera, se han dado a conocer; las características del mercado, definiciones y descripción de los principales involucrados en la Industria Naviera, de modo de determinar y comprender el impacto debidos a los ajustes que se efectuarán por efecto de la aplicación de las Normativas Intencional Financiera. (NIC/NIIF).

PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE NIIF Y PCGA CHILENOS

INFORMACIÓN FINANCIERA EN ECONOMÍAS HIPERINFLACIONARIAS.

APLICACIÓN DE CORRECCIÓN MONETARIA

Normativa Chilena

Cada año los activos y pasivos no monetarios y patrimonio se corrigen por el índice que refleja la inflación anual.

Se considera que una parte de las variaciones del tipo de cambio de los activos y pasivos monetarios son corrección monetaria.

Se considera que la variación de los activos y pasivos monetarios expresados en UF son corrección monetaria.

NIIF

Se puede aplicar la corrección monetaria solo si, entre otros factores, la inflación acumulada se aproxima al 100% en un periodo de tres años.

Chile no es una economía hiperinflacionaria bajo este concepto, ya que la inflación acumulada ha sido consistente en torno al 8% en los años recientes, por lo tanto, la aplicación integral de corrección monetaria no es aceptada para efectos de NIIF. Adicionalmente al efecto financiero de eliminar la corrección monetaria de activos y pasivos no monetarios, se deben considerar los efectos en impuestos diferidos de las partidas que generan diferencias temporales al momento de cambiar su base financiera respecto a la tributaria.

Cuando una economía termina de ser una entidad hiperinflacionaria, deberían terminar de aplicar NIC 29, considerando la sustentabilidad de esta categorización.

La variación de UF se considera como tasa de interés.

Como costos de interés incluyen ingresos o gastos reales de interés y un componente relacionado a hiperinflación, no es apropiado modificar el gasto por compra de activos fijos financiando con un préstamo y a la vez capitalizar esa parte de los costos del préstamo que compensa la inflación durante el mismo periodo. Esta parte de los costos del préstamo se reconoce como gasto cuando se incurre.

En una economía hiperinflacionaria, la presentación de información utilizando el costo histórico no resulta en una presentación justa y por lo tanto no debe ser utilizado.

ACTIVO FIJO NIC 16

CLASIFICACIÓN DE ACTIVOS

Normativa Chilena

Para efectos de la SVS, los activos tangibles, que han sido adquiridos para usarlos en la explotación social y sin el propósito de venderlos, se clasifican en las siguientes categorías:

- Terreno: Incluye activos fijos de carácter inmobiliario, no depreciables y activos no reproducibles.
- Construcciones y obras de infraestructura: Incluye, bienes inmuebles, edificados o en construcción, residenciales o de uso industrial o comercial.
- Maquinaria y Equipos: Incluye, activos fijos que representan el equipamiento básico para la producción y transporte.
- Otros activos fijos: Incluye, entre otros activos, activos fijos adquiridos por leasing financiero.
- El BT 12 establece que los costos para el desarrollo de plantaciones forestales que sean definidos como una mayor inversión deben ser registradas bajo el rubro de activo fijo.

NIIF

Los activos tangibles se clasifican en las siguientes categorías:

- Activos fijos: Activos fijos que se utilizan en la producción o suministro de bienes o para fines administrativos.
- Inversión en propiedades: Inmuebles que se mantienen para generar rentas, plusvalías o ambas.
- Existencias: Activos fijos que se mantienen para su venta en el curso ordinario de las actividades.
- Activos no corrientes mantenidos para la venta: Activos fijos para los que se espera recuperar su valor a través de su venta, en lugar de su uso.

Las plantaciones forestales son registradas como activos biológicos y no forman parte del activo fijo. Una vez cosechados, forman parte de las existencias.

MODELOS DE VALORIZACIÓN DEL ACTIVO FIJO

Normativa Chilena

Se valorizan al costo de adquisición corregido monetariamente menos las depreciaciones acumuladas y deterioros realizados.

En forma extraordinaria y sólo para compañías reguladas por la SVS, se permitió la revalorización de los activos en ciertos periodos por efecto de disposiciones legales (retasación técnica del activo fijo).

Para las plantaciones forestales se permite la revalorización con efecto a una cuenta de reserva del patrimonio.

Para los fondos de inversión regulados, las inversiones inmobiliarias son valorizadas según su valor de tasación.

NIIF

Señala dos modelos de valorización:

- Costo de adquisición menos depreciación acumulada y pérdidas acumuladas por deterioro (modelo de costo).
- Valor justo menos depreciación acumulada y pérdidas acumuladas por deterioro (modelo del valor justo o revalorización). Bajo este método los incrementos del valor son registrados contra patrimonio; salvo la recuperación de casos donde la entidad había previamente registrado castigos (los cuales se reconocen en resultados del ejercicio hasta el monto de los castigos acumulados). Cualquier disminución se refleja en resultados; salvo que existan efectos opuestos registrados anteriormente, en cuyo caso hay que compensar primero el superávit registrado en patrimonio antes de registrar un castigo en resultados.
- En el caso de terrenos e inmuebles, el valor justo es usualmente basado en evidencia del mercado (determinado por ejemplo, por un tasador profesional).
- El valor justo de otros ítems del activo fijo es usualmente su valor de mercado, determinado mediante su tasación.
- Si no existe evidencia de mercado para determinar el valor justo, debido a la especialización de los activos, la entidad podría tener que estimar el valor justo a través de métodos que tengan en cuenta los rendimientos del mismo o su costo de reposición una vez practicada la depreciación correspondiente. En algunos casos, donde los costos de mantención continua son muy elevados, con el fin de preservar el bien en un estado óptimo, la estimación de la depreciación acumulada podría ser muy bajo.
- El estándar no contempla frecuencias específicas de re-valorizaciones. Sin embargo, la entidad tiene que asegurar que el valor libro no sea materialmente diferente al valor justo. La frecuencia depende de los ítems revaluados, considerando fluctuaciones en el valor justo con el tiempo.
- Tales revalorizaciones frecuentes no son necesarias para elementos del activo fijo con variaciones no significativas.

COSTOS DE DESMANTELAMIENTO

Normativa Chilena

No se encuentra definido bajo la normativa chilena. Sin embargo existe una diversidad en la práctica ya que algunas compañías han devengado sobre el periodo de tiempo las provisiones necesarias para cubrir los costos al momento de la desmantelación, mientras que otras compañías han seguido lo establecido por NIIF.

NIIF

Se constituye como un mayor costo del activo y, como contrapartida, una provisión de pasivo, ambos al valor justo en el momento de reconocimiento por primera vez. Se amortizan durante la vida útil del elemento activado a través de la depreciación de activo y del cambio de valor presente del pasivo, respectivamente. El monto activado se registra como parte de la depreciación del activo en el estado de resultados, y el incremento de la provisión por efecto del valor actual se registra como gasto financiero.

Aplica cuando existan obligaciones contractuales, como también constructivas, de desmantelamiento de activos. Se entiende por obligaciones constructivas las obligaciones unilaterales producto de acciones pasadas repetitivas de una acción o comportamiento que permita esperar el mismo comportamiento en el futuro.

RETASACIÓN TÉCNICA

Normativa Chilena

Fue permitida solo para las compañías reguladas por la SVS, en forma extraordinaria, entre 1976 y 1986. Ya no está permitida.

NIIF

No está permitida, ya que el modelo local no es un sistema de revalorización.

DEPRECIACIÓN, VALOR RESIDUAL Y VIDA ÚTIL

Normativa Chilena

Métodos de depreciación aceptados por la norma local son:

- Método lineal
- Método de unidades de producción

La revisión anual del valor residual, vida útil y métodos de depreciación no es requerida.

La obligación de identificar los componentes de los activos fijos no está especificado, sin embargo en la práctica es efectuado y controlado por las compañías.

NIIF

Métodos de depreciación aceptados son:

- Método lineal
- Método de saldo decreciente
- Método de unidades de producción

El valor residual, la vida útil y el método de depreciación de un activo fijo deben ser revisados anualmente para analizar si las expectativas difieren de las estimaciones originales o si su patrón de consumo ha cambiado.

Se debe analizar si los activos fijos están compuestos de componentes mayores con vidas útiles diferentes que deban ser depreciados en forma distinta.

PROVISIONES POR MANTENCIONES MAYORES

Normativa Chilena

Bajo la normativa chilena se permite provisionar por gastos de mantenciones mayores. (Ej. Carenas de Buques, Hornos refractarios, revisiones técnicas de aviones, etc.).

NIIF

Las provisiones por mantenciones mayores no son permitidas. Sólo después que se efectuó la mantención mayor se pueden capitalizar sus gastos y posteriormente depreciarlos en el periodo restante hasta la próxima mantención mayor.

EXISTENCIAS REGISTRADAS COMO ACTIVOS FIJOS

Normativa Chilena

La normativa local no contempla tratamiento contable de existencias como activo fijo, solo menciona este tratamiento para los repuestos.

NIIF

Generalmente las existencias que no son mantenidas para la venta, consumidas en el proceso de producción o durante el periodo de prestación de servicios, pero son necesarias para operar un activo durante más que un ciclo económico y no son recuperables por la venta, deben ser clasificadas como activos fijos.

INGRESOS DURANTE EL PERÍODO DE PRUEBAS DE ACTIVOS FIJOS

Normativa Chilena

No se observan tratamientos específicos bajo la norma local.

NIIF

Generalmente los ingresos provenientes de los activos fijos mientras se encuentran en el proceso de pruebas deberían ser reconocidos en el resultado.

Los ingresos generados por un activo que se encuentra en desarrollo que sean producto de operaciones incidentales del activo y no de la operación por la cual se está desarrollando, deben ser reconocidos en resultados cuando se originan.

VALORIZACIÓN DE ACTIVOS ADQUIRIDOS BAJO LEASING FINANCIERO

Normativa Chilena

La normativa local no contempla el uso del método de revalorización sobre activos fijos, ni tampoco sobre activos fijos adquiridos mediante leasing financiero.

Los activos adquiridos mediante leasing financiero se presentan en cuenta de activo bajo la denominación de activos en leasing.

NIIF

Generalmente los activos fijos adquiridos bajo leasing financiero pueden ser revalorizados usando valor justo, y de esta manera alinearse con el método de contabilización de los activos fijos adoptado por la empresa.

Generalmente los activos adquiridos bajo leasing financiero deberían ser presentados en los mismos rubros que los adquiridos.

ELEMENTOS TANGIBLES E INTANGIBLES EN UN ACTIVO FIJO

Normativa Chilena

No se observan tratamientos específicos bajo la norma local.

NIIF

Generalmente los componentes de un activo deberían ser analizados si contienen intangibles significativos con relación al activo total que deban ser reconocidos por separado.

REVELACIÓN DE VENTAS DE ACTIVOS FIJOS

Normativa Chilena

Las ventas de activo fijo son registradas en “otros ingresos fuera de la explotación”.

NIIF

No existe el criterio de ingresos y egresos no operacionales, por lo tanto es considerado operacional.

COSTOS DE FINANCIAMIENTO NIC 23

CAPITALIZACIÓN DEL COSTO DE FINANCIAMIENTO

Normativa Chilena

Pueden considerarse como mayor costo de adquisición los gastos financieros incurridos en el financiamiento del activo fijo, antes de su puesta en marcha, y las diferencias de cambio corresponden a préstamos destinados específicamente a financiar un activo fijo.

No se encuentra definida la capitalización de intereses netos.

No se encuentra definida la capitalización de los gastos de financiamiento provenientes de otras entidades del grupo.

NIIF

Permite tanto la capitalización de los gastos de financiamiento (conocido también como “método alternativo”) como también que sean registrados en resultados cuando son incurridos. El método adoptado debe aplicarse a todos los activos en forma consistentes

Método alternativo: se deben activar los gastos de financiamiento relacionados a todas las fuentes de financiamiento, y no sólo a los préstamos destinados específicamente a financiar un activo fijo.

En el caso que la fuente de financiamiento del activo esté directamente identificada y relacionada, o sea no es un grupo de préstamos, el monto a capitalizar debe ser neto de cualquier ingreso proveniente de intereses obtenidos por la inversión temporal de estos fondos.

Hay que analizar si se debería capitalizar los gastos de financiamiento de participantes del grupo.

Las diferencias de cambio pueden ser capitalizadas en la parte correspondiente al ajuste de la tasa de interés.

DETERIORO DEL VALOR DE LOS ACTIVOS FIJOS NIC 36

EVIDENCIA DE DETERIORO DE ACTIVOS FIJOS

Normativa chilena

Para activos fijos cuando hay evidencia que en forma permanente las operaciones de una empresa no producirán ingresos suficientes para cubrir todos los costos, incluso la depreciación de los bienes del activo fijo tomados en su conjunto cuando el valor en libros de dichos bienes sea superior a su valor de realización, estos valores deberán rebajarse hasta los montos recuperables.

Para activos adquiridos en una combinación de negocios según BT 72, incluyendo el menor valor, existe evidencia de deterioro cuando los resultados observados durante dos o tres años consecutivos resulten indicativos de un eventual deterioro en el valor de los activos asociados al negocio adquirido o cuando exista cualquier otro indicio en tal sentido.

NIIF

El valor de un activo se deteriora cuando el monto en libros del mismo excede a su monto recuperable (el mayor valor entre su valor justo menos los costos de venta y su valor de uso).

Algunos indicadores de deterioro, internos y externos, son los siguientes:

- Factores internos:
 - Obsolescencia o daño físico que afecte al activo.
 - Cambios significativos que afecten al activo.
 - Proyecciones de resultados que muestren o pronostiquen resultados mediocres de activos en particular o unidades de negocio.

- Factores externos:
 - Una disminución significativa del valor de mercado de los activos.

- Un cambio adverso significativo, ya sea tecnológico, económico o en el entorno legal en el que opera la entidad.
- Un incremento en los tipos de interés u otros tipos de rentabilidad de mercado, que probablemente afecten significativamente al tipo de descuento utilizado para calcular el valor en uso recuperable del activo.
- El monto en libros de los activos que excede su valor de mercado.

METODOLOGÍA DE DETERMINACIÓN DE DETERIORO

Normativa Chilena

Para activos fijos se identifica el deterioro comparando valores libros y valores de realización, utilizando valores absolutos de los flujos de caja.

Si el valor libro es superior al valor de realización, el valor se debe rebajar hasta los montos recuperables, sin descontar por una tasa de interés por el valor del tiempo.

Dado que el menor valor, producto de una combinación de negocios bajo BT 72, no está asociado a ningún activo en particular, la compañía deberá seguir la metodología siguiente, sin embargo, la normativa local no establece el cómo realizarlo y calcularlo:

- Asociar el saldo del intangible con la unidad de negocios generadora de flujos que corresponda
- Comparar el valor recuperable que se establezca para la referida unidad de negocios con el valor libro de los activos correspondientes (incluyendo el saldo del menor valor).
- Registrar las eventuales pérdidas por deterioro de valor.

NIIF

Para activos individuales; si el monto en libros de un activo en particular excede su valor recuperable, el cual se define como el mayor valor entre el valor justo del bien menos sus costos de venta y su valor en uso la diferencia debe ser rebajada del activo.

Para unidades generadoras de efectivo:

- Se debe identificar las unidades generadoras de efectivo.
- Asignar activos a esas unidades
- Determinar el valor justo menos los costos de venta
- Determinar el valor en uso:
 - Pronosticar los flujos futuros de efectivos para esas unidades.
 - Evaluar las posibles variaciones en el monto y el momento de generación de estos flujos de efectivo futuros.
 - Identificar la tasa de descuento y actualizar los flujos de efectivo.

Comparar el resultado del valor recuperable con el valor neto contable.

Rebajar la diferencia obtenida a fin de reflejar cualquier pérdida por deterioro así identificada.

PERIODICIDAD DE LA APLICACIÓN DE PRUEBAS DE DETERIORO

Normativa Chilena

Solo se realizan pruebas de deterioro cuando existe evidencia que el activo fijo o activos adquiridos en combinación de negocios presenten indicadores de estar deteriorado.

NIIF

La entidad debe evaluar, al cierre del balance, si existe algún indicio de deterioro del valor de sus activos. De existir indicadores de deterioro correspondientes.

Aún cuando no existan indicadores de deterioro, las compañías deben efectuar pruebas de deterioro en forma anual sobre el menor valor de inversión y los activos intangibles de vida útil indefinida.

CLASIFICACIÓN DE LAS PÉRDIDAS POR DETERIORO DE VALOR EN EL ESTADO DE RESULTADOS

Normativa Chilena

Para deterioro de activos fijo, se establece que las pérdidas por deterioro deben ser registradas con cargo a resultados ajenos a la explotación.

NIIF

Las pérdidas por deterioro son registradas como ítems operacionales en el estado de resultado y no como ítems extraordinarios.

APLICACIÓN DE LA NORMATIVA A UNA COMPAÑÍA NAVIERA

Para efectuar el análisis y conclusiones de la presente tesis se solicito a la persona encargada del Activo Fijo de la empresa naviera, la siguiente información que será base fundamental para el desarrollo de las conclusiones de la Tesis.

Información solicitada:

Total Activo Ítem Naves al 31-12-2007.

Detalle de la composición del Activo Naves.

Valores Libros de las Naves al 31-12-2007.

Vida útil de las Naves que componen el Activo.

Método de depreciación.

Valor residual.

Además de la información solicitada, nos entregaron los valores de mercado de las naves de estas características, la cual fue proporcionada por los brokers, del mismo modo que fue descrito anteriormente en la introducción al negocio naviero, esta información es muy importante ya que permite cuantificar el impacto por la diferencia entre valor libro y valor de mercado. Otra información entregada fueron las políticas de Vida útil y Mantenciones las cuales nos permiten saber el criterio utilizado, para determinar dichos índices, y poder efectuar una comparación de los criterios con otras empresas del mismo rubro.

Con la obtención de la información solicitada, y su posterior codificación, se procedió a efectuar un cuadro de control de activo fijo, al cual agregamos unas columnas en forma comparativa, donde se indicaran los valores de mercado proporcionados y la variación respecto a los valores libros.

Según la información obtenida se analizarán los efectos de acuerdo a los siguientes aspectos:

- Valorización del activo fijo
- Análisis de componentes del activo fijo
- Mantenciones mayores de activos fijos
- Valor residual de activos fijos
- Vida útil de activo fijos
- Deterioro de Activo Fijo.

VALORIZACIÓN:

Las Naves se valorizan a costo de adquisición, más otros desembolsos para el inicio de su operación, menos depreciación acumulada, esta acorde a PCGA.

De acuerdo a la depreciación y vida útil, estas están determinadas de acuerdo a las políticas de la compañía, proporcionada por la empresa y que es de información pública, publicada en memoria, se adopto la siguiente vida útil y depreciación según Acta de Directorio N°5261 de 17 de Junio de 1988.

LA POLÍTICA DE LA COMPAÑÍA INDICA LO SIGUIENTE:

La depreciación se calcula en base al método lineal y de acuerdo a la vida útil estimada de los bienes.

La depreciación se ha determinado mediante la estimación de las vidas útiles de las naves.

Los criterios de depreciación a utilizar por la compañía son los siguientes:

- Naves adquiridas con menos de 12 años de antigüedad: Depreciación hasta que la nave tenga 16 años de antigüedad.
- Naves adquiridas con 12 años o más de antigüedad: Depreciación hasta que la nave alcance los 18 años, siempre y cuando la vida útil de la nave estimada de acuerdo a criterios técnicos, sea al menos esa.

Sin embargo, podemos señalar que según las características especiales de la Nave (referente al tipo de carga que transporta), y las condiciones de mercado, algunas naves pueden tener vida útil y por consiguiente obtener flujos de efectivos asociados a su operación, incluso por más de 25 años.

A continuación adjuntamos información acerca de las vidas útiles determinadas en algunas compañías navieras que sirve de comparación para determinar, que los parámetros establecidos por esta compañía naviera, se ajusta o no a lo determinado por el mercado.

COMPAÑIA	TIPO DE NAVE	VIDA UTIL
MAERSK	Todos	20
TORM	Todos	25
Compagnie Maritime Belge	Bulk/Tankers	20
EURONAV	Tankers	20
Golden Ocean Group	Liquid/ Gas Bulk	25
BW GAS ASA	Liquid/ Gas Bulk	30
CSAV	Containers/ car carriers/Liquid Bulk	16-18
EXMAR	Todos	30
NORDEN	Todos	20
LAURITZEN	Todos	25

EFEECTO DE LA APLICACIÓN DE NIIF

Según lo instruido por NIIF, los activos deberán ser evaluados anualmente, su valor libros versus valor de mercado. En cuadro anterior la diferencia entre el valor libro y valor de mercado es bastante significativa. Este reconocimiento implicará, un efecto e resultados, además, incrementará el costo del valor de arriendo de la nave y por consiguiente el valor de flete por lo que la empresa, o esa nave en particular, se hará menos competitiva en el mercado debido a sus altos costos de operación.

La empresa se encuentra actualmente trabajando para encontrar una forma de determinar correctamente los valores de las naves, a objeto de no afectar en gran medida los costos de la empresa.

El criterio o el método más adecuado o que más acomoda a la Empresa para la valorización de sus activos Naves, es el método de costos, ya que el efecto que tendría esta empresa por optar por un modelo de revalorización, tomando en cuenta que esta es una sociedad anónima su impacto es muy significativo, además de bastante inviable tomando en cuenta de que en todos los casos las revalorizaciones implicarían un aumento en los resultados, por los que repartir dividendos, y esto sin tener flujos de dinero, ingresos, en esta transacción.

COMPONENTES:

Según lo establecido por NIC 16, un activo fijo puede ser descompuesto en componentes, cuando estos puedan identificarse fácilmente y se pueda asignar un valor a este componente, y este valor sea significativamente importante con respecto al valor total del activo.

De acuerdo a lo anterior esta compañía naviera puede identificar los siguientes componentes de la Nave:

- Motor Principal Usd 500.000.- en promedio.
- Hélice Usd 200.000.- en promedio.

Valor de la Nave en promedio según la información entregada; Usd 30.000.000.- por lo tanto los componentes mencionados significan en porcentaje respecto a valor total de la Nave lo siguiente:

- Motor Principal 1,67%
- Hélice 0,67%

Por lo tanto la compañía naviera ha determinado lo siguiente:

- La compañía no presenta activos fijos que puedan ser descompuestos en componentes.
- Los valores de los componentes no son materialmente significativos con respecto al valor total de la nave.
- Técnicamente el motor de una nave esta hecho para esta, es decir no se pueden vender por separado, y que le sirva a otra nave, las naves tienen características distintas tanto por la carga que transportan, como el astillero donde estas hayan sido fabricadas.
- La Hélice, mismo caso de motor son hechas especialmente para la nave.
- Es decir terminan su vida útil con el término de vida útil de la Nave.
- Por lo tanto, estos valores conformaran parte del valor residual de las naves.

VALOR RESIDUAL

El valor residual, representa al precio que la empresa dueña del activo naves, piensa recibir a cambio de su venta al término de su vida útil económica. Como ya lo explicamos en la Introducción al negocio naviero, las Naves se transan en un mercado exclusivo y hay distintos tipos de operaciones de compra venta, está el mercado de las construcciones de naves, el mercado de las naves usadas y el mercado de las naves para scrap o desguace. Por lo general, al no ser que sea un especulador, las naves son compradas por las compañías navieras con el objetivo de sacarles el mayor rendimiento, hasta el término de su vida útil. Por lo cual el destino final de estas naves son la venta para su desguace, por lo que y siguiendo este criterio es que las empresas navieras,

determinan su valor residual. El cálculo del valor residual es otro factor importante que se debe tomar en cuenta al momento de determinar el valor residual, ya que, la compra de estas naves por lo general es hecha por los astilleros, los cuales reutilizaran el acero obtenido en nuevas construcciones, o industrias dedicadas a la comercialización y producción del acero, por lo cual la variable importante que determinará el precio de venta será el precio del acero en el momento de la transacción. El acero es un commodity que se transa en la bolsa de valores, por lo cual tiene una gran volatilidad, que va a ser afectada por la oferta y demanda del momento. Para calcular la cantidad de acero involucrada en la transacción, se determina el peso muerto de la nave, que es el peso de la nave sin carga de ningún tipo vaciados los estanques también, esta medida por lo general es determinada por el astillero al momento de entregar la nave por lo cual el vendedor conoce el peso y conoce el precio del acero del momento. El valor residual asignado a las naves de esta compañía naviera, se calcula de acuerdo a la siguiente fórmula:

Tonelaje de la Nave x Valor de Tonelada Métrica del metal (Valor de mercado)

Ejemplo Nave Chile tonelaje 10.000 x Valor metal ton Usd 300.- entonces tenemos $(10.000 \times 300) = 3.000.000$.- Usd. Este resultado será el valor residual.

El valor del metal deberá ser evaluado anualmente, debido a que por las características del mercado, según las condiciones Oferta/Demanda su variación en el precio puede llegar a ser significativa.

De acuerdo a lo investigado en el mercado de las compañías navieras, la determinación del valor residual, no siempre estará dado por su valor de chatarra, en otras compañías se asigna al valor residual un porcentaje del valor de la nave como valor residual. Se adjunta cuadro con el criterio utilizado por otras compañías navieras, para determinar el valor residual de sus activos naves.

Compañía Naviera	Valor Residual
MAERSK	5% de total activo
CSAV	Valor de scrap (acero)
EURONAV	3% de total activo
TORM	5% de total activo
EXMAR	Valor de scrap (acero)

El valor residual, también tiene un efecto importante en los resultados y en la metodología del control de los activos, ya que este debe evaluarse anualmente, esto significa, de acuerdo a lo ya descrito, de que el acero es un elemento muy volátil, por lo que los valores residuales, cambiarían año a año, esto, aparte del efecto en resultados, que eso si es menor al de la valorización de las naves, tendríamos año a año que determinar una nueva depreciación y valor libro, lo que implica mayores recursos en controlar estos efectos.

DETERIORO:

Según lo establecido por NIIF, los activos fijos deberán evaluar anualmente su deterioro.

Para la compañía Naviera este no es un tema menor, ya que por las características del negocio, distintos tipos de Naves, distintos tipos de Tráfico (viaje comercial que realiza la Nave), la compañía no puede estimar un indicador estándar para naves distintas con tráficos distintos.

Es por ello que la compañía naviera se encuentra trabajando actualmente para implementar, un sistema de medición de deterioro más óptimo, para hacer un cálculo más preciso del deterioro. Junto con esto además de está trabajando en identificar las unidades generadoras de efectivo (UGE), que este negocio son también importantes, para su posterior medición de deterioro.

Además, se encuentra estudiando un sistema propio de medición de deterioro, ya que contratar los servicios de algunos inspectores que se puedan encargar de esto, significaría para la empresa incrementar los costos, por lo cual sería mas costosa la operación de las determinadas naves, y como lo explicamos anteriormente las compañías navieras luchan por mantener intactos sus costos con el fin de no aumentar el valor de los fletes, y así seguir siendo competitivas en un mercado tan exigente.

MANTENCIONES MAYORES

La compañía naviera ha establecido en su política de carenas lo siguiente:

- El periodo normal de carenas a considerar para todos los efectos son 30 meses. Este período eventualmente podría modificarse única y exclusivamente desde un punto de vista técnico y/o comercial solo una vez al año.
- Durante todo el periodo en el cual se provisionen las carenas se mantendrá la misma cuota mensual, independientemente si se atrasa o adelanta la fecha prevista para su realización, salvo que exista un nuevo presupuesto de carenas.
- Las naves, por lo general, operaran normalmente 20 años y en casos especiales esta podría llegar hasta los 30 años, dependiendo de las condiciones de la nave y los acuerdos comerciales, es decir flujos futuros esperado asociados a esta operación.

EFFECTO APLICACIÓN DE NIIF

Según lo establecido en NIIF 16, no se contemplan provisiones para próximas carenas o mantenciones mayores programadas, como se hace en la actualidad, sino por el contrario al efectuarse el desembolso por tal concepto mencionado, este se activará contra la cuenta de provisión por el monto real pagado por la mantención mayor o carena, y se amortizará en cuotas iguales hasta la próxima carena o mantención mayor.

La compañía naviera como una forma de disminuir los impactos de los estados de resultados por ajustes de este concepto, está trabajando para acortar las provisiones para reversar y activar a la fecha de la primera aplicación, y en caso contrario, cuando estas ya se efectuaron, no se seguirá tomando provisión para no tener mayores ajustes a la hora de implementar NIIF.

ANÁLISIS DE IMPACTOS EN RESULTADOS Y PATRIMONIO DE LA EMPRESA

A continuación analizaremos los efectos cuantificados, de la aplicación de la Normativa Internacional, en el Patrimonio y resultados de la Empresa.

1.- VALORIZACIÓN

Detalle	Total Activo Naves al 31-12-07	IFRS Valor Justo Mod. Revalorización	Efecto de la Aplicación	IFRS Costo Histórico Modelo Costo	Efecto de la Aplicación
Valorización	217.600.000,00	487.000.000,00	269.400.000,00	217.600.000,00	0,00

Podemos concluir, según cuadro anterior, que si la Empresa, optara por el Modelo de Costo, la aplicación de IFRS, no tendría ningún impacto en resultados. Por el contrario, si la Empresa opta por el Modelo de Revalorización (Valor Justo), la empresa debería corregir sus Valores Libros y ajustarse a los nuevos valores de mercado, que fueron determinados, el efecto en este caso sería de MUSD 269.400.-, los cuales aumentarían el Valor de los Activos Naves y por el consiguiente el Patrimonio de la Empresa también aumentaría. Este efecto positivo, podría amortizarse en el tiempo, debido a una mayor cuota por depreciación.

2.-VALOR RESIDUAL

Detalle	Total Toneladas Métricas Naves	Valor Residual al 31-12-07	Valor Tonelada de Acero a USD 300	Valor Tonelada de Acero a USD 500	Valor Tonelada de Acero a USD 200
Valor Residual	131.000,00	39.300.000,00	39.300.000,00	65.500.000,00	26.200.000,00

En relación a lo establecido en la Normativa Internacional, acerca de revisar, evaluar el valor residual de los Activos, anualmente, podemos determinar tres escenarios posibles, esto es debido a la gran volatilidad del mercado del acero, debido a que este commodity, varía en función de la oferta y la demanda, como se explico anteriormente, entonces si el precio del metal se mantiene, no tendremos variación en los resultados, en el segundo escenario donde el acero sube a USD 500.- por tonelada, tendremos un efecto positivo en resultados, esto es ya que el valor residual es más alto, por lo que el valor depreciable se hace menor y por consiguiente, existirá un menor cargo a resultados vía depreciación, y en el último escenario donde el precio del metal baja a USD 200.- por tonelada, la Empresa tendrá un efecto negativo en resultados debido a que deberá, efectuar un mayor cargo a resultados por concepto de depreciación.

3.-DETERIORO

Detalle	Si existe evidencia
Deterioro	efecto negativo en resultados

En el caso del deterioro, la tarea de cuantificar es más compleja, ya que se debe efectuar una evaluación de los Activos, y determinar si existe evidencia de Deterioro, esta evaluación debe estar acorde a lo establecido en la Normativa Internacional NIC 36, tomando en cuenta los factores internos y externos de deterioro. De cualquier forma, al detectar que existe evidencia de deterioro, se deberá reflejar en resultados este deterioro, lo que implicará un efecto negativo en dicho resultados.

4.-MANTENCIÓN MAYOR

	Mantencción antes de IFRS	Mantencción después de IFRS
Detalle	Sin efecto	Efecto positivo
Mantencción Mayor	Sin efecto	Efecto positivo

En el tema de Mantenciones Mayores, y de acuerdo a cuadro anterior, tenemos dos escenarios posibles. Estos escenarios están determinados por la importancia del momento en que se efectúa una Mantenimiento Mayor, al momento de la aplicación de la Normativa Internacional. El primero de los escenarios posible, será cuando la mantención mayor se efectuó antes de la aplicación de IFRS, en este caso no habrá efecto alguno en resultados, ya que el valor total de la mantención, se activará y amortizará en el tiempo hasta la próxima mantención mayor. Cuando mencionamos que no hay efectos es porque a la fecha se realiza una provisión, eso sí que está se basa en una estimación de gastos de una próxima mantención, pero de todas formas se efectúa la provisión, por lo que el cargo en resultados se efectuará de todas formas. En el segundo escenario posible, cuando la mantención mayor se realiza posterior a la aplicación de IFRS, tendremos un efecto positivo en resultados, esto es debido a que no se efectuarán cargos por provisión de mantención mayor, la cuantía de este efecto positivo tendrá relación con el período que transcurra hasta la próxima mantención mayor.

CONCLUSIONES DE LA TESIS

A objeto de la presente tesis, logramos conocer el proceso de adopción a las Normas Internacionales de Información Financiera de una Empresa Naviera, y logramos comprender cuán importante es este proceso para la compañía y cuanto personal hay detrás de este gran desafío.

En el desarrollo de esta tesis logramos comprender que, para la empresa naviera no sólo, la misión e importancia de la adopción de la norma, radica en el cumplimiento de la normativa, en la obligación para con las entidades reguladoras de nuestro país, sino más aun es importante para la compañía y para los accionistas e inversionistas, tanto así también para los trabajadores ya que estos cambios pueden implicar grandes impactos en los estados de resultados y como bien hemos explicado y aprendido en esta introducción en el ámbito naviero, los cambios o impactos en los costos ya sea disminuyendo o aumentando los costos, va a determinar la posición de competencia que va a adoptar la compañía en el mercado, ya que un aumento en los costos operacionales, afectará directamente los costos de arriendo, el cual afectará el valor del transporte o flete, y dependiendo de las condiciones de mercado si el cliente usuario del flete no esta dispuesto a pagar más por los fletes, por consiguiente el margen de operación disminuirá y muchos casos no será conveniente operar una determinada nave, u operar en un determinado tráfico.

En un mercado tan exigente y competitivo como es el mercado naviero estas variables deben ser bien controladas y neutralizadas, en pos de evitar malos resultados debido a contingencias que no son propias de la naturaleza del mercado.

En la presente tesis, identificamos y enunciamos las principales diferencias entre las Normas de Contabilidad Chilena y la Normativa Internacional, esto fue de vital importancia al momento de recibir la información por parte de la Compañía Naviera, para efectuar de forma más ágil el desarrollo de la tesis y sus conclusiones.

En el desarrollo de la presente tesis, pude evidenciar acerca del inmenso desafío que existe en este terreno para nuestra profesión, observando los planes de capacitación que existe en la empresa abordada, para preparar a sus profesionales en esta materia, de

los recursos que se destinan a la implementación de las IFRS, y también del desafío que generó esta adopción de las IFRS, en las Compañías Auditoras, las cuales debieron adaptarse y prepararse para estos cambios, y de servir de apoyo a las empresas en la implementación de estas normas.

En consecuencia podemos determinar y aseverar que la implementación de las normas internacionales de información financieras (NIIF) no es sólo un cambio en la forma de registrar las operaciones sino que, es un cambio profundo que trae consigo impactos que deben ser anticipados por nosotros los profesionales de la contabilidad, con el objetivo de evitar trastornos mayores en los resultados de las empresas a raíz de esta implementación, anticipar y entregar más caminos y soluciones que hagan que esta transición a las Normas Internacionales, no sea otro gran dolor de cabeza para las empresas, organismos reguladores y por supuesto los auditores.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Boletines Técnicos, publicados por el Colegio de Contadores de Chile.
 - 2.- Normas Internacionales de Contabilidad y Normas Internacionales de Información Financieras, publicadas por el International Accounting Standard Board (IASB).
 - 3.- Plan de Convergencia Proyecto NIF-Chile publicado por el Colegio de Contadores de Chile. www.contach.cl/colegio/index.htm
 - 4.- Revista Contach, Colegio de Contadores de Chile, Publicación N°1 Octubre 2006.
 - 5.- Maria Teresa García, año 1991, Contabilidad II.
 - 6.- Superintendencia de Valores y Seguros Adopción de IFRS, www.svs.cl/sitio/mercados/otra_ifrs.php.
 - 7.- Diario Estrategia, jueves 22 de marzo de 2007, Entrevista a Sergio Tubío, socio Líder de IFRS para Chile.
 - 8.- Convergencia de Chile con Estándares Internacionales de Información Financiera, mucho más que un cambio financiero contable, Sergio Tubio, Socio Pricewaterhouse Coopers, Columna del alumno Mayo 2006, Asociación de Egresados del ESE, Escuela de Negocios de la Universidad de los Andes.
 - 9.- NIIF vs PCGA en Chile, Marcelo Valenzuela Acevedo, Editorial RIL, Mayo 2007.
 - 10.- Informe Security de Empresas, Vapores, Inicio de Cobertura. www.security.cl
- Capitalización de los costos de financiamiento
- 12.- Memoria de Accionistas, Estados Financieros 2006, Compañía Sudamericana de Vapores S.A.
 - 13.- Comercio Marítimo Internacional y Negocio Marítimo Portuario, Ricardo Schlechter, Julio 2006
 - 14.- IFRS Handbook 2007, Una guía para la implementación de IFRS en Chile, Ernest & Young, Febrero 2007.