



Thinking Allowed

Medidas de desempeño que no son PCGA y
medidas de desempeño alternativas

Febrero 2017

Las medidas alternativas de desempeño (medidas financieras que no son PCGA) se han convertido en incrementado centro de atención de los reguladores de valores y de los emisores del estándar.

Los reguladores y los emisores del estándar enfrentan un desafío. Si sus requerimientos son excesivamente prescriptivos podrían reducir la utilidad de los reportes anuales cuando su intención es incrementar su credibilidad y utilidad. Hay buenas razones para que las compañías complementen la información PCGA. La clave está en asegurar que las medidas financieras que no son PCGA sean parte de una buena comunicación y no menoscaben o confundan la información PCGA.

En esta publicación damos una mirada a las medidas financieras que no son PCGA y las razones por las cuales las compañías se sienten impulsadas a reportarlas, y desafiar algunas de las percepciones comunes acerca de ellas. Una vez que tengan efecto los pasos que muchos reguladores recientemente han dado, podemos no estar en un mal lugar.

Una nota sobre la terminología

En este documento usamos el término estado de desempeño como un término genérico para el Estado de ingresos comprensivos, el estado de utilidad o pérdida y otros ingresos comprensivos, el estado de ingresos y similares. Desempeño también es el término genérico usado en la Estructura/Marco Conceptual de IASB. Nosotros también usamos el término ganancias más que utilidad o pérdida o ingresos comprensivos.

Thinking allowed [Permitido pensar] es una serie que se centra en los problemas relacionados con la presentación de reportes corporativos, al tiempo que también proporciona ideas y pensamientos que provocan comentarios sobre el rango amplio de materias del día-a-día que afectan a quienes preparan reportes financieros de propósito general.

Contenidos

Introducción	2
Contexto	3
Reguladores de valores y emisores del estándar	3
Medidas financieras que no son PCGA	4
Definiciones	4
¿Qué es “no PCGA”?	4
Porqué las APM son reportadas	5
Separación de los diferentes aspectos del desempeño financiero	5
Satisfacción de diferentes necesidades	5
Suplir y complementar	5
Desafiando los PCGA	5
El “problema” con las APM	6
Ganancias centrales, o subyacentes	6
Propósito de la APM	7
Sesgo	7
Los ajustes no son consistentes	9
Información incompleta	9
¿Hacia dónde ahora?	10
Emisores del estándar	10
Reguladores	11
Resumen	11
Referencias y recursos	12
Notas finales	13
Contactos	14

Introducción

La presentación de reportes de las *medidas de desempeño alternativas* [*alternative performance measures* (APMs)] ha atraído enorme atención reciente.

ESMA (la European Securities Markets Authority) [autoridad europea de los mercados de valores] y la US SEC han emitido orientación nueva o actualizada sobre lo que consideran es aceptable, o no, del reporte de las APM o de las medidas financieras que no son PCGA en la narrativa que acompaña los estados financieros. IASB (the International Accounting Standards Board) ha estado discutiendo el tema como parte de su Iniciativa de Revelación y la presentación de reportes de las APM ha sido destacada en varios discursos por su Presidente.¹

Sería justo decir que la mayoría de las discusiones de las APM no siempre son positivas. Parece que hay la presunción de que la administración representa las APM y las medidas financieras que no son PCGA para presentar a su entidad con una luz más favorable que la que puede transmitir la información PCGA.

En este documento explicamos que las APM y las medidas financieras que no son PCGA pueden ser útiles, y en algunos casos esenciales, para los inversionistas. Nosotros exploramos cómo las compañías, los emisores del estándar y los reguladores pueden ayudar a asegurar que las APM y las medidas financieras que no son PCGA mejoran más que desvirtúan los reportes anuales de alta calidad.

En este documento explicamos que las APM y las medidas financieras que no son PCGA pueden ser útiles, y en algunos casos esenciales, para los inversionistas.

Contexto

Los reportes anuales a menudo son considerados como que tienen dos mitades. La primera es un comentario. Y la mitad de respaldo son los estados financieros.²

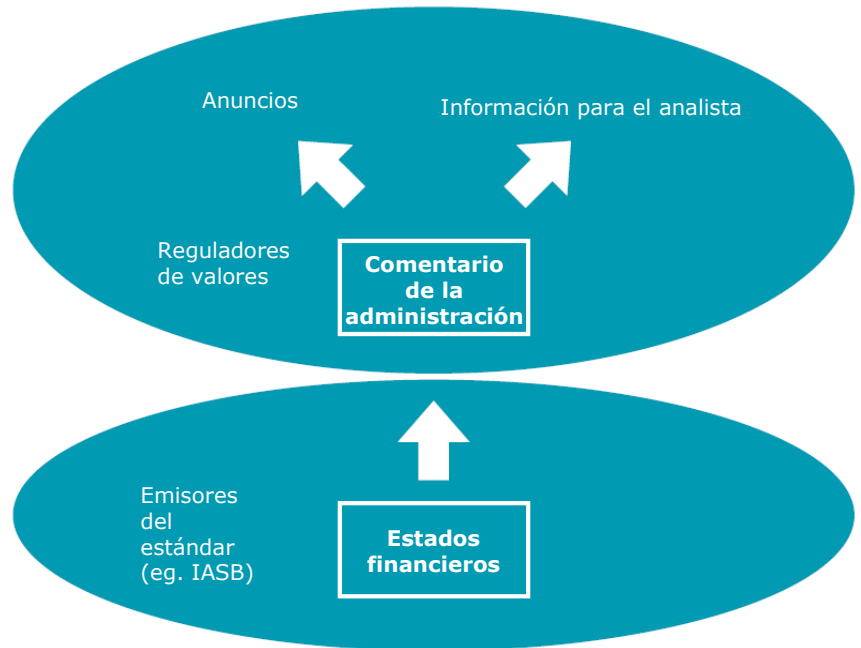
El comentario tiene varios nombres, tales como Comentario de la administración, Reporte estratégico, MD&A, o Reporte de la administración, dependiendo de la jurisdicción en la cual esté siendo preparado. El comentario podría contener una valoración del negocio, las medidas de desempeño claves y los reportes de la remuneración. Este comentario típicamente incluye información extraída de los estados financieros. Aquí es donde las APM se vuelven más prevalentes, y son presentadas al lado de, en contraste con, o en lugar de las medidas PCGA.

Reguladores de valores y emisores del estándar

Los estados financieros generalmente se está requerido sean preparados de acuerdo con PCGA, ya sea IFRS o un PCGA local. Para las entidades que aplican los IFRS, el contenido y la presentación de la información contenida en los estados financieros está determinada principalmente por los Estándares e Interpretaciones emitidos por IASB, si bien los reguladores de valores pueden influir en cómo esos estándares son aplicados.

Los reguladores de valores generalmente tienen jurisdicción sobre el comentario así como también sobre los anuncios del mercado, lo cual a menudo incluye información extraída de los estados financieros. Como las medidas financieras viajan fuera de los estados financieros es importante que quienes confían en la información sepan si ha sido extraída sin modificación de los estados financieros (auditados) o si se ha transformado en algo más. Los emisores del estándar tienen la responsabilidad por darle forma a la información contenida en los estados financieros. (Vea la Figura 1).

Figura 1



Medidas financieras que no son PCGA

Los términos medidas financieras que no son PCGA y medidas alternativas del desempeño a menudo son usados como sinónimos.

Definiciones

IOSCO define una medida financiera que no es PCGA como “una medida numérica del desempeño financiero, la posición financiera o los flujos efectivo, actual, histórica o futura del emisor, que no es una medida PCGA”. Las Guías de ESMA definen una APM como “una medida financiera del desempeño financiero, la posición financiera, o los flujos de efectivo, históricos o futuros, diferente a una medida financiera definida o especificada en la estructura aplicable de información financiera.” La SEC las define como medidas financieras que no están requeridas a ser reveladas por los PCGA. La definición de no es PCGA parece que es ampliamente consistente, y está anclada en unos PCGA específicos, tales como IFRS, UK IFRS, US GAAP, y similares.³

A pesar de la definición común, acordar si alguna información ha sido preparada de acuerdo con los requerimientos de los PCGA no siempre es tan sencillo. Usando los IFRS como un ejemplo, el IAS 1 establece algunos sub-totales básicos que tienen que ser presentados en el estado de ingresos. Pero también requiere que la entidad “presente elementos de línea adicionales... encabezados y sub-totales... cuando tal presentación sea relevante para el entendimiento del desempeño financiero de la entidad.

¿Qué es “no PCGA”?

Separar las consecuencias financieras de una transacción o de un evento importante puede ser una aplicación legítima de este requerimiento. El IAS 1 incluso da ejemplos de tales circunstancias que incluyen castigos (o reversas de castigos) de activos, re-estructuración, ganancias o pérdidas en disposición de activos y liquidación de litigios. El IAS 16 requiere que la entidad separe la propiedad, planta, y equipo en clases, pero no especifica las clases. El término “total de activos” no está definido ni está referido en los IFRS, pero desafiaría la lógica concluir que esta es una medida que no es PCGA.⁴

Una revisión de los estados financieros preparados de acuerdo con los IFRS revela que muchas entidades tienen elementos de línea y sub-totales además de los especificados en el IAS 1. El problema no está en la determinación de estados financieros primarios más detallados. Y tampoco en proporcionar información supla y complemente los números PCGA que siempre es un problema. El problema está cuando las entidades presentan información que es inconsistente con los PCGA, y a menudo es presentada con más prominencia o es transmitida como siendo “mejor” que la información PCGA, esas son preocupaciones legítimas.

EBIT y EBITDA

EBIT y EBITDA son identificados en algunas jurisdicciones como que no son medidas PCGA dado que carecen de un significado estándar. IASB estableció las condiciones para proporcionar sub-totales adicionales cuando enmendó el IAS 1 en diciembre de 2014. IASB dice que medidas tales como EBIT y EBITDA pueden ser sub-totales legítimos en un estado de ingresos, provisto que simplemente ajustan la utilidad antes de impuestos por los intereses (y la depreciación y amortización) tal y como son medidos mediante la aplicación de los IFRS.

Los reguladores de valores de Australia, Canadá y Nueva Zelanda comparten ese punto de vista, pero enfatizan que no puede ser ajustado de manera alguna. En contraste, las guías de ESMA establecen que EBITDA es una APM.

De manera similar, el IFRS 8 *Segmentos de operación* requiere que la información del segmento sea medida con la misma base que la información financiera reportada internamente a la administración, la cual puede no estar de acuerdo con los IFRS. Si el Comentario de la administración comenta sobre el desempeño con base en la información del segmento, hay algún debate acerca de si es una medida PCGA o si es una medida que no es PCGA.

Porqué las APM son reportadas

Hay varias razones por las cuales las entidades presentan medidas financieras que no son PCGA.

Separación de los diferentes aspectos del desempeño financiero

Quizás las APM más comunes que atraen la atención son las que ajustan por los efectos de algunas actividades para transmitir la utilidad central o subyacente.

Hay un paralelo en economía cuando se valora la inflación. Los economistas se refieren ya sea a "inflación general" o "inflación central", o ambas. La inflación general es el número de inflación bruto que captura la inflación total mientras que la inflación central excluye elementos que están sujetos a fluctuaciones repentinas y temporarias en el precio. La inflación central es un aproximado de la inflación subyacente. Es usada como la base para algunas decisiones de política o para la determinación de los ajustes por inflación.⁵

Por supuesto, si usted es un consumidor, usted es afectado por la inflación general. Usted se preocupa por cada uno de los cambios en los precios, pero usted también puede tranquilizarse con que es menos probable que sean cambios sostenidos.

Volveremos al anterior ejemplo sobre inflación, pero la idea de desagregar el desempeño financiero para ayudar a los inversionistas a que entiendan los diferentes aspectos del desempeño financiero de la entidad parece sensible. Hay evidencia de que separar elementos tales como los identificados en el IAS 1 (reestructuración, ganancias o pérdidas en disposición de activos, deterioros y reversas y liquidaciones de litigios) *puede* proporcionar información incremental para ayudarles a los inversionistas.

Satisfacción de diferentes necesidades

Muchas entidades presentan las cifras de ganancias ajustadas que usan como base para valorar el desempeño de la administración.

En el sector de energía es común que las entidades reporten las utilidades con los inventarios medidos a una base de costo corriente (mediante ajustar las ganancias o pérdidas de las tenencias) porque con esta base valoran la administración. Algunos negocios también usan la cifra de las ganancias centrales o subyacentes para valorar el desempeño de la administración.

Puede ser apropiado tener medidas diferentes para diferentes propósitos.

Suplir y complementar

Algunas revelaciones que observamos en los estados financieros IFRS son herencias de los PCGA que los IFRS reemplazaron. Un ejemplo es la deuda neta, a la cual muchas compañías registradas del Reino Unido y de Francia aplican la revelación IFRS, presumiblemente a causa de que las reportaban cuando aplicaban sus PCGA locales.

Algunos requerimientos de los PCGA no están plenamente desarrollados para algunos sectores. Por ejemplo, los requerimientos de los IFRS para los contratos de seguros y para la exploración y evaluación de recursos minerales esencialmente permiten que las entidades continúen aplicando sus PCGA heredados para esas actividades, con algunas restricciones.

La naturaleza de los riesgos y oportunidades que enfrentan las corporaciones ha cambiado con el tiempo. Buena parte del valor global hoy está más basado en tecnología, servicio y conocimiento que como lo era hace 40 años. En consecuencia muchos de los activos en los cuales las compañías invierten son más activos intangibles que los activos físicos de propiedad, planta y equipo para los cuales los estándares de contabilidad fueron desarrollados.

Alguna información acerca de activos intangibles, y otros, y de riesgos y oportunidades más generalmente puede ser mejor capturada mediante la presentación de medidas suplementarias. Mucha de su información podría ser no-financiera, tal como las tasas de ocupación de propiedades arrendadas, reservas conocidas en industrias extractivas, tasas de rotación de teléfonos, medidas de satisfacción del cliente, factores de carga en aeronaves, patentes aprobadas, volúmenes de ventas, porcentaje de devoluciones de ventas y similares. Esas medidas generalmente no les preocupan a los reguladores de valores o a los emisores del estándar.

Algunas medidas usan información financiera en sus cálculos, tales como las ventas del mismo almacén. Dado que usan datos financieros pueden ser preocupación para los reguladores si los datos financieros han sido ajustados apartándose de los PCGA.

Desafiando los PCGA

Algunas entidades presentan información que de manera clara desafían los requerimientos de los PCGA. Antes que IASB enmendara el IAS 41 *Agricultura*, varias entidades con actividades agrícolas despojaron de las ganancias el efecto de las mediciones del valor razonable requerido por el IAS 41. El comentario que lo acompañó dejó claro que esto a causa de que no estaban de acuerdo con los requerimientos de los IFRS. Esas situaciones pueden ser una preocupación particular para los reguladores.

El “problema” con las APM

Muchas APM son percibidas como que están sesgadas o conducen a engaño. Quizás si las APM representaran medidas de desempeño adicionales tendríamos un problema. Pero no.

Ganancias centrales, o subyacentes

La APM que probablemente atrae la atención más negativa son las ganancias centrales o subyacentes. Nosotros no podemos decir sin reservas que todas las entidades que presenten cifras de ganancias ajustadas estén intentando presentar lo que es central para ellas, pero este es un supuesto razonable.

Esas medidas de las ganancias ajustadas son ampliamente percibidas como que están sesgadas.

“Una de esas medidas es una noción de ‘utilidad subyacente,’ la cual también es considerada que es una importante métrica del desempeño para la compañía en su conjunto. Bien, ¡siempre que una compañía comienza a hablar acerca de ‘utilidades subyacentes,’ siempre siento curiosidad por lo que hay encima! En este caso, la métrica excluyó costos tales como cargos por reestructuración y deterioro. De acuerdo con mi punto de vista, esos costos hacen parte de la vida diaria de cualquier compañía grande y deben ser considerados desembolsos normales de operación.”

Hans Hoogervorst, IASB Chairman, March 2016

Sesgo percibido

Hay la percepción de que las APM solo ajustan los gastos o las pérdidas. Hay varias encuestas y reportes que demuestran que la utilidad que no es PCGA es mayor que la utilidad PCGA, en promedio. Por ejemplo, la New Zealand Financial Market Authority reportó en el año 2013 que la utilidad que no es PCGA para una muestra de entidades listadas en Nueva Zelanda fue 75 por ciento más alta que la utilidad PCGA, PwC reportó un promedio del 57 por ciento para las compañías de FTSE 100 y para las S&P500 Citi Research reportó utilidades que no son PCGA siendo 30 por ciento más altas que sus equivalentes PCGA.⁶ Las cantidades involucradas son igualmente impresionantes, con los ajustes que no son PCGA aumentando las utilidades hasta £60b para las compañías de FTSE 100 en el 2015.

Si bien ello puede implicar sesgo de las entidades que reportan, la pregunta apropiada a hacer es qué *esperaríamos* en promedio que el ajuste promedio sea.

Si usted miraba sus finanzas personales, probablemente usted esperaría encontrar más costos inesperados que golpes inesperados. Ello no es diferente para las compañías. La probabilidad de resultados negativos no-anticipados es probable que supere la oportunidad para resultados positivos. El IAS 1.98 lista ejemplos de actividades que IASB espera lleven a desagregación de la utilidad o pérdida. Es más probable que sean negativas que positivas.

Piense acerca de nuestro ejemplo de la inflación. En promedio, esperamos que los precios aumenten. Es menos probable que esperemos caídas en los precios, pero ellas ocurren particularmente con la energía, que es uno de los elementos ajustados fuera de la inflación general para llegar a la inflación central. Esto es lo que nosotros observamos. En el Reino Unido, Europa y los Estados Unidos, la inflación general fue más alta que la inflación central en 9 de los primeros 11 años de este siglo.⁷ Ello no debe causar sorpresa.

De manera que nosotros no estamos sorprendidos con que los resultados negativos dominen los ajustes a las utilidades IFRS. Debemos conformarnos cuando observamos que en cualquier año dado haya compañías que reporten una utilidad que no es PCGA que sea más baja que la utilidad IFRS. En la encuesta de NZ FMA el 17 por ciento de las compañías reportaron una utilidad que no es PCGA más baja y el 12 por ciento de la muestra de PwC lo hizo. Y nosotros también observamos este efecto variable en una compañía individual. Por ejemplo, BP reportó utilidades que no son PCGA más bajas en dos de los años de 2011 a 2015.

Ninguna de la investigación que hemos examinado valoró contra las expectativas los ajustes reportados o si hay un sesgo con eventos particulares, tales como excluir pérdidas pero no ganancias en la disposición de propiedad, planta y equipo, o reportar solo los incrementos en las provisiones pero no las disminuciones.

El problema no está en que todas las compañías siempre ajusten por las malas noticias. El problema es que, si bien es difícil observar directamente, algunas compañías probablemente solo ajustan por las malas noticias y dan a esa medida ajustada más prominencia que a la utilidad PCGA. Manchan las APM.

Neutralidad, consistencia y claridad

Hay muy poca controversia acerca de la idea de medir la inflación general y central. Algunas veces hay debates acerca de cuáles elementos deben ser ajustados a partir de la inflación general. Pero la lista es clara y es aplicada de manera consistente. Lo mismo no se puede decir de las ganancias centrales o subyacentes. No hay acuerdo general acerca de qué está intentando capturar una cifra de ganancias ajustadas y por consiguiente no hay acuerdo sobre cuales ajustes son apropiados. También, las compañías no deben estar separando y reportando (i.e. desagregando) solo los casos negativos del mismo evento económico – si usted reporta una pérdida en la disposición entonces usted también necesita reportar la ganancia en la disposición.

Propósito de la APM

No siempre está claro si una APM está complementando o compitiendo con los PCGA.

A menudo, la APM es una de las KPI usadas para determinar la remuneración basada-en-el-desempeño. El hecho de que un KPI sea ajustado lejos de las ganancias PCGA no significa que, por ejemplo, el comité de remuneración esté en desacuerdo con la medida PCGA. Podría ser que están intentando medir las ganancias centrales o que estén haciendo ajustes por movimientos del mercado que consideren están fuera del control de la administración.

Si la medida usada para valorar el desempeño de la administración es diferente de los IFRS es importante explicar por qué y proporcionar información que pueda ayudarles a los inversionistas a valorar el carácter apropiado de esas medidas. Recientemente hemos visto que accionistas que voten contra las recomendaciones de remuneración, de manera que sabemos que esta información es importante. Los reguladores reconocen la importancia de explicarles a los lectores del comentario de la administración por qué una APM está siendo usada, y requerir que las entidades revelen esto.⁸

No importa cuál sea la intención que esté detrás de una APM, los reguladores, e IASB, no permiten que a las APM se les dé más prominencia que a las medidas PCGA. Este es un principio inmerso en la orientación regulatoria y en el IAS 1. Esto tiene sentido. Las medidas PCGA son el ancla, si el propósito es suplementar las medidas PCGA o competir con ellas. Las medidas que no son PCGA no pueden menoscabar las medidas PCGA.

En las circunstancias cuando la entidad desafíe los IFRS y presente su punto de vista alternativo sobre alguna contabilidad, es particularmente problemático si a ese tratamiento alternativo se le da más prominencia que a la cifra IFRS. Los usuarios del reporte anual tienen el derecho a esperar que sea aplicada la contabilidad para una actividad que tenga requerimientos claves en los PCGA relevantes.

En el ejemplo de la inflación, la inflación general y central no son medidas que compiten. Cada una sirve a un propósito diferente y a menudo son reportadas juntas.

Sesgo

Cuando IASB enmendó el IAS 1 en diciembre 2014 adicionó el requerimiento de que los sub-totales adicionales presentados en el estado de ingresos tienen que ser “etiquetados de una manera que haga que los elementos de línea que constituyen el subtotal sean claros y comprensibles.”⁹

Es importante que los lectores entiendan por qué una APM está siendo usada.

Las APM no pueden menoscabar las medidas PCGA.

No todas las APM son presentadas como elementos de línea en el estado de ingresos. La mayoría es presentada en el reporte de la administración que acompaña los estados financieros. Los reguladores de valores también desean que esas APM tengan etiquetas significativas que reflejen su contenido, a fin de evitar transmitir mensajes engañosos para los usuarios. Esto incluye evitar etiquetas excesivamente optimistas o positivas tales como 'utilidad garantizada' o 'retornos protegidos'.¹⁰ Los términos más comunes que hemos observado para describir la APM, o los ajustes, son central, subyacente, no-operación, no-recurrente, no-efectivo, no-central y por una sola vez.

Cualquier implicación de la utilidad ajustada que capture ganancias "centrales" o "subyacentes" es probable que cause preocupaciones a los inversionistas. Tales términos carecen de rigor.

Los ajustes no son consistentes

Hay alguna evidencia de que los ajustes que las entidades hacen no son consistentes con el tiempo. Sin embargo, concluir que las entidades se están comportando de manera oportunista recae en lo que entendemos por "consistente". Las entidades pueden re-estructurar algunos aspectos de sus negocios cada año pero solo ajustar por actividades principales de re-estructuración. Las entidades están valorando en el contexto del período corriente si las consecuencias de una actividad o evento deben ser ajustadas fuera de las ganancias PCGA. A diferencia del ejemplo de inflación donde los ajustes para medir la inflación central son determinados ex ante, los ajustes a las ganancias PCGA algunas veces son determinados ex post.

En sus declaraciones sobre la política de contabilidad las compañías deben explicar su enfoque para las medidas que no son PCGA.

Información incompleta

Algunas veces es difícil decir que la entidad está reportando una medida usando una cifra ajustada. Los usuarios de los estados financieros deben tener derecho a asumir que medidas derivadas tales como ventas del mismo almacén usan cifras PCGA no-ajustadas. Si tales medidas usan una cifra de ventas o de ingresos ordinarios que no es medida con la misma base que el PCGA relevante, ese hecho necesita ser explicado y la medida ajustada conciliada con la medida PCGA. Debe ser obvio que usted está mirando medidas o cifras PCGA que hayan sido ajustadas de alguna manera.

Debe ser obvio que usted está mirando medidas o cifras PCGA que hayan sido ajustadas de alguna manera.

¿Hacia dónde ahora?

Las APM tienen un propósito y, tal y como lo hemos explicado, son una herramienta importante para que las entidades presenten un punto de vista completo y balanceado de sus actividades. A menudo son necesarias para que los inversionistas puedan entender el desempeño de la entidad.

Los emisores del estándar, tales como IASB y los emisores del estándar local, generalmente tienen responsabilidad por cómo los estados financieros son contruidos y presentados. En algunas jurisdicciones los reguladores han limitado cómo la información es presentada en los estados financieros primarios.

El comentario preparado por la administración del cuerpo de gobierno (reporte estratégico, comentario de la administración, MD&A) a menudo es el primer lugar en la cual la administración hace referencia a las ganancias que no son PCGA. Los anuncios públicos y las presentaciones a los analistas a menudo también reportarán medidas que no son PCGA. En la mayoría de las jurisdicciones son los reguladores de valores quienes vigilan este proceso.

Emisores del estándar

Estructura del estado de desempeño

Los requerimientos de los IFRS, y de los US GAAP, para cómo el estado de desempeño tiene que ser estructurado son limitados. En el IAS 1, hay, prácticamente, carencia completa de orientación acerca de cómo estructurar las secciones del estado de ingresos entre ingresos ordinarios y utilidad antes de impuestos. Los IFRS incluso no definen utilidad bruta, si bien los ejemplos ilustrativos que acompañan al IAS 1 incluyen uno con un sub-total de utilidad bruta.

Esto invita a las compañías a usar una cantidad de discreción cuando reportan el desempeño financiero. Difícilmente es sorprendente que las compañías hayan aceptado esa invitación. En últimas, la comparabilidad podría ser mejorada mediante que los PCGA proporcionen principios claros para la desagregación y para los sub-totales adicionales. El candidato más obvio son los ingresos (o la utilidad) operacional. Los cambios que IASB hizo al IAS 1 en diciembre de 2014 al menos proporcionan más disciplina sobre cómo los sub-totales necesitan ser presentados.

Lecciones del pasado

Nosotros necesitamos aprender de las acciones pasadas de los emisores del estándar. En los años 1980 varios emisores del estándar requirieron que los elementos anormales y extraordinarios sean separados de los otros componentes de los ingresos.

Las compañías rutinariamente reportaron las ganancias antes de elementos extraordinarios.

Esos estándares fueron retirados constantemente, motivados por percepciones del abuso en la presentación de reportes financieros por parte de las entidades que reportan – que las ganancias eran ordinarias y las pérdidas eran extraordinarias. El IAS 1 va más lejos al prohibir que cualquier cosa en el estado de ingresos sea etiquetada como extraordinaria. Las entidades están cumpliendo con este requerimiento, pero todo lo que hemos visto parece que se hace para crear símiles para extraordinario, tales como excepcional, inusual, no-recurrente, anormal y por una sola vez.¹¹

Hay evidencia de que uno de los resultados de este cambio fue reducir la cantidad de la información que las compañías revelan en sus reportes anuales. Y, de manera relacionada, reducida la utilidad de la información contenida en los anuncios sobre las ganancias. Claramente esto no era lo que los emisores del estándar buscaron lograr.

Una pregunta difícil es si son los emisores del estándar quienes deben determinar qué se debe separar del total de ingresos, o si es la compañía la que debe hacer esa determinación. Este es un problema que IASB y FASB necesitarán considerar en sus proyectos sobre revelación y presentación de reportes sobre el desempeño financiero.

Una ruta es que los emisores del estándar proporcionen más estructura para el estado de ingresos y desarrollen principios generales para lo que se debe incluir en la utilidad operacional.¹² El *quid pro quo** para darles a las entidades alguna discreción en proporcionar sub-totales adicionales, a los cuales las entidades presumiblemente atribuyan algún significado, debe ser el requerimiento de proporcionar información clara acerca de los elementos que fueron ajustados para llegar a esos sub-totales.

Una estructura más prescriptiva para el estado de desempeño es probable que incremente la comparabilidad. Pero hay un punto de inflexión. Requerimientos excesivamente prescriptivos actualmente podrían reducir la comparabilidad, mediante poner en los zapatos componentes disímiles de ganancias en los sub-totales definidos por IASB. Y si esto ocurre simplemente crearía una demanda por las APM. Algunas industrias especializadas tales como los negocios de bancos y seguros a menudo argumentan que sus actividades no se ajustan fácilmente en la estructura general de la presentación de reportes.

* Quid pro quo = algo por algo = un favor o una ventaja otorgada a cambio de algo (N del t).

Los preparadores tienen acceso a los datos que apuntalan al reporte anual y tienen la responsabilidad por asegurar que el proceso de resumir datos en los estados financieros no resulta en que información importante sea ocultada a los inversionistas mediante la agregación (vea también *Thinking Allowed – The future of corporate reporting*).¹³ Los estándares tampoco deben forzar a que las entidades traten a las APM como información que es esencial para los inversionistas.

Reguladores

Si los emisores del estándar lo hacen bien, harán mucho más fácil la tarea de los reguladores. Simplemente habrá menos incentivo, o necesidad, para reportar las APM. También, si una medida es definida en los PCGA que no es considerada por los reguladores como una APM provisto que es reportada fuera de los estados financieros a valor nominal.

En todo el mundo los reguladores han estado dando pasos para restringir las APM. Hay temas comunes en sus acciones. A las compañías se les está diciendo que las APM no pueden ser sesgadas en las maneras como son construidas o etiquetadas. Tienen que definir la APM, describir su propósito y conciliarla con la medida PCGA relevante. Y tienen que usar la APM consistentemente, o explicar por qué ha cambiado.

Mucha de esta acción solo ha sido relativamente reciente. Y la reciente crítica de las APM se centra en la presentación de reportes financiero que todavía no ha surgido de esas nuevas guías.

Resumen

Las medidas financieras que no son PCGA, particularmente las que proporcionan una medida alternativa del desempeño, han estado recibiendo una cantidad de atención, de parte de reguladores de valores, emisores del estándar, analistas y la prensa.

Muchos reguladores de valores han emitido documentos o guías sobre la presentación de reportes y el uso de medidas que no son PCGA. Pero llevará tiempo para que observemos los efectos de esas guías. Las guías de ESMA solo se volverán efectivas en julio de 2016 y la US SEC en mayo de 2016 actualizó su orientación interpretativa sobre las medidas financieras que no son PCGA.

IASB también ha actuado para mejorar la integridad de los sub-totales adicionales y de los “ajustes” reportados en los estados financieros. Pero las enmiendas que en diciembre de 2014 realizó al IAS 1 solo entran en efecto para los períodos anuales que comiencen en o después del 1 de enero de 2016.

Y los debates y discusiones que hemos visto en el último año o algo similar acerca de las APM significan que continuarán recibiendo una cantidad de atención durante la próxima temporada de presentación de reportes.

Con todos esos desarrollos, probablemente no estamos en un lugar malo. Debemos fomentar que haya una estructura sólida para darles mayor credibilidad a las medidas financieras que no son PCGA.

Si hay un área donde se necesita realizar trabajo, es en reducir la necesidad de las APM. Aquí es donde los emisores del estándar tienen un rol para jugar. Los proyectos de presentación de reportes sobre el desempeño que IASB y FASB están emprendiendo serán particularmente importantes. Darle al estado de ingresos mayor estructura, sin menoscabar la capacidad de la entidad para contar su historia, podría reducir la necesidad de que las entidades reporten las APM. Pero también sabemos de la experiencia que IASB y FASB tuvieron con su proyecto conjunto de presentación del estado financiero que esta no es una tarea fácil.

Para que el reporte anual permanezca relevante necesitamos disciplina y una estructura para las APM, pero no una camisa de fuerza.

Referencias y recursos

ESMA	ESMA Guidelines on Alternative Performance Measures (October 2015)	http://www.esma.europa.eu/sites/default/files/library/2015/10/2015-esma-415en.pdf
IASB	IAS 1 <i>Presentation of Financial Statements</i>	http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/2016/ias01.pdf (Usted necesitará registrarse en la Fundación IFRS para tener acceso a este Estándar)
NZ Financial Markets Authority	Guidance Note: Disclosing non-GAAP financial information (September 2012)	http://fma.govt.nz/assets/Guidance/120901-guidance-note-disclosing-non-gaap-financialinformation.pdf
	Monitoring of non-GAAP disclosures (September 2013)	http://fma.govt.nz/assets/Reports/130930-Monitoring-of-non-gaap-disclosures-2013.pdf
UK Financial Reporting Council	ESMA Guidelines on Alternative Performance Measures – Frequently Asked Questions	https://www.frc.org.uk/Our-Work/Publications/Accounting-and-Reporting-Policy/FAQs-ESMA-Guidelines-on-Alternative-Performance-M.pdf
US SEC	SEC Final Rule: Conditions for Use of Non- GAAP Financial Measures (January, 2002)	https://www.sec.gov/rules/final/33-8176.htm
	Updated Compliance & Disclosure Interpretations on non-GAAP financial measures (May 2016)	https://www.sec.gov/divisions/corpfin/guidance/nongaapinterp.htm

Publicaciones de Deloitte, todas ellas disponibles en www.iasplus.com

US	Heads Up – Top 10 questions to ask when using a non-GAAP measure (April 2016)	http://www.iasplus.com/en/publications/us/heads-up/2016/issue-10
	A roadmap to non-GAAP financial measures (September 2016)	http://www.iasplus.com/en/publications/us/roadmap-series/non-gaap
UK	Alternative performance measures: A practical guide (July 2016)	http://www.iasplus.com/en/publications/global/other/apm
Global	Thinking Allowed – The future of corporate reporting	http://www.iasplus.com/en/publications/global/thinking-allowed/2016/the-future-ofcorporate-reporting

Notas finales

- ¹ Vea por ejemplo a Hans Hoogervorst, Chairman of the IASB, hablando en la Annual Conference of the European Accounting Association in Maastricht: '**Performance reporting and the pitfalls of non-GAAP metrics**' y en la Korean Accounting Review International Symposium, Seoul, Korea: '**Mind the Gap (Between non-GAAP and GAAP)**' (ambos accesibles en <http://www.ifrs.org/About-us/IASB/Members/Pages/IASB-speeches.aspx>).
- ² Los reportes anuales a menudo también contienen otra información estatutaria.
- ³ En este documento usamos PCGA para referirnos a los IFRS y a cualquier conjunto relevante de requerimientos de presentación de reportes financieros tales como US GAAP, UK GAAP, y similares. Nosotros usamos IFRS para demostrar la relación entre los requerimientos de los PCGA y las APM. Los mismos principios aplican a otros GAAP.
- ⁴ El término es usado en algunos ejemplos ilustrativos contenidos en el material que acompaña los IFRS, pero no en los Estándares o Interpretaciones.
- ⁵ El economista Frederic Mishkin ha dicho que para el banco central tiene sentido enfatizar la inflación general cuando determina la postura apropiada de la política monetaria durante el mediano plazo, pero los responsables por la política también están en lo correcto para enfatizar la inflación central cuando deciden cómo ajustar la política de reunión a reunión. Esto porque los banqueros centrales están preocupados porque la tasa de inflación subyacente avance, y la inflación central puede ser un aproximado útil para esa tasa. Centrarse en la inflación central puede ayudar a impedir que el banco central responda demasiado fuerte ante movimientos transitorios en la inflación. (Tomado de un discurso en los Business Cycles, International Transmission and Macroeconomic Policies Conference, HEC Montreal, Montreal, Canada, October 2007).
- ⁶ NZ Financial Markets Authority: Monitoring of non-GAAP disclosures (September 2013); Citi: Mind the Gap: Non-GAAP earnings, why this Matters (April 2016); PwC: An alternative picture of performance, (January 2016).
- ⁷ Vea <http://www.economicshelp.org/blog/2587/inflation/difference-between-cpi-and-core-cpi/>
- ⁸ ESMA requiere que la explicación sea proporcionada para permitirles a los usuarios "entender su relevancia y confiabilidad" (parágrafo 33 de ESMA Guidelines on Alternative Performance Measures).
- ⁹ IAS 1, paragraph 85A (b).
- ¹⁰ Vea, por ejemplo, los párrafos 22 y 23 de las ESMA Guidelines on Alternative Performance Measures.
- ¹¹ The Oxford Dictionary define extraordinario como muy inusual, notable o excepcional. También da el ejemplo de "un elemento en las cuentas de una compañía que no surge de sus actividades normales."
- ¹² Utilidad operacional es una medida a la cual comúnmente es referida por las entidades e inversionistas como que captura las actividades centrales de la entidad. Sin embargo, no hay una definición común.
- ¹³ Thinking Allowed – The future of corporate reporting;
<http://www.iasplus.com/en/publications/global/thinking-allowed/2016/the-future-of-corporate-reporting>

Contactos

Global IFRS Leader

Veronica Poole
ifrsglobalofficeuk@deloitte.co.uk

Global Director – IFRS Research

Alan Teixeira
alteixeira@deloitte.co.uk

Centros de excelencia IFRS

Américas

Canada

Karen Higgins
ifrs@deloitte.ca

LATCO

Claudio Giaimo
ifrs-LATCO@deloitte.com

United States

Robert Uhl
iasplus-us@deloitte.com

Asia-Pacific

Australia

Anna Crawford
ifrs@deloitte.com.au

China

Stephen Taylor
ifrs@deloitte.com.cn

Japan

Shinya Iwasaki
ifrs@tohatsu.co.jp

Singapore

Shariq Barmaky
ifrs-sg@deloitte.com

Europa-Africa

Belgium

Thomas Carlier
ifrs-belgium@deloitte.com

Denmark

Jan Peter Larsen
ifrs@deloitte.dk

France

Laurence Rivat
ifrs@deloitte.fr

Germany

Jens Berger
ifrs@deloitte.de

Italy

Massimiliano Semprini
ifrs-it@deloitte.it

Luxembourg

Eddy Termaten
ifrs@deloitte.lu

Netherlands

Ralph Ter Hoeven
ifrs@deloitte.nl

Russia

Michael Raikhman
ifrs@deloitte.ru

South Africa

Nita Ranchod
ifrs@deloitte.co.za

Spain

Cleber Custodio
ifrs@deloitte.es

United Kingdom

Elizabeth Chrispin
deloitteifrs@deloitte.co.uk

Notas



Deloitte se refiere a uno o más de Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), una compañía privada del Reino Unido limitada por garantía, y su red de firmas miembros, cada una de las cuales es una entidad legalmente separada e independiente. Para una descripción detallada de la estructura legal de DTTL y sus firmas miembro por favor vea www.deloitte.co.uk/about.

Deloitte LLP es la firma del Reino Unido miembro de DTTL.

Esta publicación ha sido escrita en términos generales y por consiguiente no se puede confiar en ella para cubrir situaciones específicas; la aplicación de los principios que se establecen dependerá de las circunstancias particulares involucradas y nosotros recomendamos que usted obtenga asesoría profesional antes de actuar o abstenerse de actuar sobre cualquiera de los contenidos de esta publicación. Deloitte LLP estará gustosa de asesorar a los lectores sobre cómo aplicar a sus circunstancias específicas los principios que se establecen en esta publicación. Deloitte LLP no acepta deber de cuidado o responsabilidad por cualquier pérdida ocasionada a cualquier persona que actúe o se abstenga de actuar como resultado de cualquier material contenido en esta publicación.

© 2017 Deloitte LLP. Reservados todos los derechos.

Deloitte LLP es una sociedad de responsabilidad limitada registrada en Inglaterra y Gales con número de registro OC303675 y su oficina registrada está en 2 New Street Square, London EC4A 3BZ, United Kingdom. Tel: +44 (0) 20 7936 3000
Fax: +44 (0) 20 7583 1198.

Diseñado y producido por The Creative Studio at Deloitte, London. J9763

Esta es una traducción al español de la versión oficial en inglés de **Thinking allowed. Non-GAAP and Alternative performance measures - February 2017** —Designed and produced by The Creative Studio at Deloitte, London. J11226 - Traducción realizada por Samuel A. Mantilla, asesor de investigación contable de Deloitte & Touche Ltda., Colombia, con la revisión técnica de César Cheng, Socio Director General de Deloitte & Touche Ltda., Colombia.