

FAIF

FORO AECA INSTRUMENTOS FINANCIEROS

Contabilidad de derivados sobre commodities bajo Normas Internacionales de Información Financiera PRIMERA PARTE

José Morales Díaz*

Gerente del Grupo de Instrumentos Financieros de KPMG

Enero de 2010 ; Publicado on-line, el 2 de febrero de 2010

aeca

Asociación Española de Contabilidad
y Administración de Empresas

Contabilidad de derivados sobre commodities bajo NIIF

PRIMERA PARTE

José Morales Díaz*

Gerente del Grupo de Instrumentos Financieros de KPMG
josemorales@kpmg.es

Enero 2010

* Me gustaría agradecer sinceramente la revisión y comentarios por parte de Asís Velilla. Este artículo es parte del proyecto FAIF (Foro AECA de Instrumentos Financieros).

RESUMEN

El área de contabilidad de derivados sobre elementos no financieros (*commodities*) ha sido escasamente desarrollada en la literatura especializada. No obstante, la dificultad en la aplicación práctica de la normativa contable y la diversidad de empresas implicadas son muy amplias.

La primera de las claves es comprender en qué casos un contrato sobre un elemento no financiero ha de contabilizarse como derivado, esto es, en qué casos entra dentro del alcance de la NIC 39.

Si el contrato debe contabilizarse como derivado, se valorará contablemente a valor razonable con cambios en la cuenta de resultados. En caso contrario, generalmente se contabiliza como un “executory contract” o “contrato a ejecutar” y debe analizarse la existencia de derivados implícitos separables.

La segunda de las claves es la aplicación de la contabilidad de coberturas: en qué casos puede aplicarse, cómo organizarla, cómo realizar los test de efectividad, etc.

El presente trabajo (organizado en dos partes) trata de aclarar los conceptos básicos y servir de guía inicial a las empresas con derivados sobre *commodities*.

Palabras clave: Derivados, Commodities, Contabilidad de Coberturas.

ABSTRACT

The commodity derivatives accounting area is not widely developed in the accounting literature. Nevertheless, the accounting standards are very difficult to apply and there is a wide range of implied entities.

The first key issue is to understand in which cases a contract to buy or sell a non-financial item should be accounted for as a derivative, or, in other words, in which cases it is included in the scope of IAS 39.

If the contract should be accounted for as a derivative, it is recognized at fair value with changes being recognized in profit and loss. Otherwise, it is generally recognized as an “executory contract” and, in this case, the entity should analyze the existence of embedded derivatives.

The second key issue is the practical application of the hedge accounting: when can it be used, how to organize the hedge, how to assess effectiveness, etc.

This article (organized in two parts) tries to clarify the basic concepts and to serve as an initial guide for entities that maintain commodity derivatives.

Keywords: Derivatives, Commodities, Hedge Accounting.

1. INTRODUCCIÓN

La aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (en adelante NIIF) y del nuevo Plan General de Contabilidad (en adelante PGC) ha supuesto en los últimos años un gran cambio en los principios contables básicos para las empresas que gestionan sus riesgos con derivados sobre *commodities*.

El cambio básico es que a partir de la primera aplicación del PGC o de las NIIF, todos los derivados deben reconocerse en balance por su valor razonable, y los cambios en dicho valor razonable se contabilizan, por defecto, contra la cuenta de pérdidas y ganancias.

La aplicación práctica de lo anterior provoca, entre otras cosas, tres grandes retos:

- a) Que siguiendo la normativa contable, la empresa tenga que establecer en qué casos un contrato sobre *commodities* se contabiliza como derivado (esto es, en qué casos el contrato entra dentro del alcance de la norma de derivados).
- b) Que la empresa deba analizar la existencia de derivados implícitos en sus contratos sobre *commodities* que no son en sí mismos derivados.
- c) Que, en caso de que un contrato sobre *commodities* se contabilice como derivado (o incluya un derivado implícito separable), la empresa tenga que aplicar la llamada “contabilidad de coberturas” si quiere evitar volatilidad en su cuenta de resultados por sus cambios de valor (lo cual conlleva el cumplimiento de determinados requisitos y no se puede conseguir en todos los casos).

En resumen, nos encontramos con que el área de derivados sobre *commodities* es una de las más complejas de la normativa contable, y a la vez una de las menos desarrolladas en la literatura especializada, a pesar de que multitud de empresas deben enfrentarse a ella.

De hecho, podemos afirmar que, a pesar de que la nueva normativa lleva un tiempo aplicándose (NIIF desde 2005 en la Unión Europea y el PGC desde 2008), aún subsisten dudas en la aplicación práctica que no han llegado a solventarse.

Muchos de los estudios, artículos, opiniones, etc. referidos a la contabilidad de instrumentos financieros tratan genéricamente de “derivados”, sin entrar específicamente en la problemática de los derivados sobre *commodities*.

En este sentido, puede decirse que el mundo de los derivados sobre *commodities* tiene determinados problemas y características que los diferencia de derivados financieros, a pesar de que ambos mundos están regulados por una normativa común.

En el presente trabajo, organizado en dos partes (de las cuales el presente artículo es la primera), trataremos de exponer las principales claves de la contabilización de derivados sobre *commodities* bajo NIIF, más concretamente bajo la Norma Internacional de

Contabilidad (NIC) 39, que es la norma que regula la contabilidad de instrumentos financieros.

El objetivo básico de esta primera parte es estudiar los aspectos básicos de la regulación contable con respecto a los siguientes puntos:

- a) En qué casos un contrato sobre *commodities* se debe contabilizar como derivado.
- b) La separación de derivados implícitos en contratos sobre *commodities*.

En el apartado siguiente (apartado 2) analizaremos la definición general de derivado en la NIC 39, así como qué tipos de contratos de derivados sobre *commodities* suelen existir en la práctica (independientemente de las normas contables), y qué diferencia básica hay entre contabilizar dichos contratos como derivados o como “executory contracts”.

En el apartado 3, estudiaremos en qué casos un contrato para entregar o recibir un activo no financiero (esto es, un derivado sobre *commodities*), se contabiliza realmente como derivado según establece la NIC 39.

A continuación, y solamente para el caso en el que contrato no se contabilice como derivado, desarrollaremos de forma resumida en qué casos la NIC 39 obliga a separar derivados implícitos (apartado 4).

Finalmente, incluiremos una conclusión parcial de la primera parte.

En la segunda parte (que constituirá un segundo artículo), nos centraremos en la contabilidad de coberturas con derivados sobre *commodities* e incluiremos un apartado analizando qué impacto podría tener la reforma de la contabilidad de instrumentos financieros en el área de derivados y coberturas sobre *commodities*.

2. DEFINICIÓN DE DERIVADO

2.1 DEFINICIÓN GENERAL EN LA NIC 39

Como casi todos los expertos en la materia ya conocen, en las NIIF, unas normas en las que el fondo económico de las operaciones prevalece sobre la forma jurídica, las definiciones resultan cruciales.

Dicha importancia estriba en que, en determinadas ocasiones, si una operación o un contrato cumplen una definición se contabiliza de una forma y no de otra (independientemente de su denominación legal o contractual).

La NIC 32 (párrafo 11) define instrumento financiero como: “cualquier contrato que dé lugar, simultáneamente, a un activo financiero en una entidad y a un pasivo financiero o a un instrumento de patrimonio en otra entidad”.

En el caso concreto de los derivados, la definición que se incluye en la NIC 39 es la siguiente: “un derivado es un instrumento financiero u otro contrato dentro del alcance de la norma (...) que cumpla las tres características siguientes:

- a) su valor cambia en respuesta a los cambios en un determinado tipo de interés, en el precio de un instrumento financiero, en el precio de materias primas cotizadas, en el tipo de cambio, en el índice de precios o de tipos de interés, en una calificación o índice de carácter crediticio, o en función de otra variable, suponiendo, en caso de que sea una variable no financiera, que no es específica para una de las partes del contrato (a menudo denominada subyacente);
- b) no requiere una inversión inicial neta, o bien obliga a realizar una inversión inferior a la que se requeriría para otros tipos de contratos, en los que se podría esperar una respuesta similar ante cambios en las condiciones de mercado, y
- c) se liquidará en una fecha futura”.

Así, todos los contratos que cumplan la anterior definición, deben contabilizarse en principio como un derivado, independientemente de su denominación legal. Esto es, si un contrato cumple la definición de derivado se contabiliza como tal (con las excepciones que marca la NIC 39, alguna de la cuales veremos más adelante).

2.2 SUBYACENTES Y TIPOS BÁSICOS DE DERIVADOS EN LA PRÁCTICA

2.2.1 Subyacentes

Dejando aparte los derivados sobre subyacentes financieros, en teoría, se podría firmar un derivado virtualmente sobre cualquier cosa.

En el mundo de los *commodities*, los subyacentes más frecuentes pueden dividirse en cinco grandes grupos:

- Metales (Simples, Preciosos, Estratégicos, etc.)
- Productos blandos (Café, Cacao, Azúcar, etc.)
- Energía (Petróleo, Gas, Carbón, CO₂, Electricidad, etc.)
- Cereales y semillas (Cereales, Semillas Oleaginosas, Fibras, Ganado, etc.)
- Otros (condiciones meteorológicas, etc.)

A su vez, existen derivados contratados en mercados organizados (por ejemplo, *Chicago Board of Trade* o *London Metal Exchange*) y derivados *Over The Counter* (OTC), firmados entre dos contrapartes independientes y que no cotizan en ningún mercado organizado.

Los derivados pueden utilizarse para cubrir riesgos, para especular o para arbitrar (obtener un beneficio cierto sin riesgo combinándolos con otras operaciones).

Los tipos básicos de derivados son futuros/forwards, opciones y swaps (o permutas).

2.2.2 Forwards y futuros

Un *forward* o contrato a plazo es un acuerdo entre dos partes para la compraventa de un instrumento financiero (divisa, bonos, acciones, etc) o un *commodity* en una fecha futura a un precio fijado.

Imaginemos que una compañía que fabrica cables prevé que necesitará 100 toneladas de cobre en diciembre de 2010 (situándonos el 1 de diciembre de 2009), y que el precio de los cables que venderá con dicho cobre ya está fijado con el cliente final.

Dicha compañía está expuesta a que, desde el momento actual hasta diciembre de 2010, el precio del cobre haya subido, y por tanto el margen de sus operaciones se vea perjudicado.

Una forma de gestionar ese riesgo es contratar un derivado para cerrar hoy (1 de diciembre de 2009) el precio de la compra. Esto es, que la empresa se comprometa hoy con un tercero a comprar 100 toneladas de cobre a un precio fijo (por ejemplo 6.000 euros por tonelada) con vencimiento diciembre 2010. De esta forma, puede estabilizar el margen futuro.

El contrato firmado sería un *forward* debido a que supone la compra de un bien (100 toneladas de cobre) en una fecha futura (diciembre de 2010) a un precio fijado (6.000 euros por tonelada).

El forward cumple, en principio, las tres características de la definición de derivado de la NIC 39 (en el apartado siguiente veremos las excepciones): su valor depende de un

subyacente (el precio de cobre), tiene inversión inicial nula (al inicio no hay cobros o pagos significativos) y se liquida en una fecha futura (en diciembre de 2010).

Un futuro es igual que un *forward* pero con la diferencia de que cotiza en un mercado organizado, con todo lo que eso supone (contratos estandarizados, se contratan con una cámara de compensación, el riesgo de crédito es menor, etc).

2.2.3 Opciones y swaps

Por otro lado, una opción es un contrato entre dos partes, que otorga a la parte compradora el derecho pero no la obligación a comprar o vender un instrumento financiero o un *commodity* a un precio especificado en una fecha futura.

Al contrario que en el caso del *forward*, el comprador de la opción tiene el derecho a ejercerla (a cambio tiene que pagar una prima) y el vendedor de la opción tiene la obligación de ejercerla si lo pide el comprador (y a cambio recibe una prima).

Existen dos tipos de opciones (opción de compra u opción *call* y opción de venta u opción *put*) y cuatro tipos de posiciones (comprador de *call*, vendedor de *call*, comprador de *put* y vendedor de *put*).

En el caso de una opción *put*, el comprador de la opción tiene derecho a vender un bien a precio fijo (ha comprado una opción *put*) a cambio de pagar una prima y el vendedor tiene la obligación de comprarle el bien si el comprador lo solicita (ha vendido una opción *put*).

En el caso de una opción *call*, el comprador de la opción tiene derecho a comprar un bien a precio fijo (ha comprado una opción *call*) a cambio de pagar una prima y el vendedor tiene la obligación de venderle el bien si el comprador lo solicita (ha vendido una opción *call*).

Si, en el ejemplo del punto 2.2.2 anterior, la entidad solamente quisiera cubrirse de las subidas del precio del cobre pero sin renunciar al beneficio que suponen las bajadas, podría haber comprado una opción de compra (u opción *call*). En dicho caso, tendría que pagar inicialmente una prima pero a cambio, si el precio de cobre baja por debajo del precio de ejercicio (precio establecido en el contrato) no ejercería la opción.

Es decir, imaginemos que el precio establecido en el contrato es 6.000 euros por tonelada (al igual que en el caso del *forward*). Si, llegado el vencimiento el precio se sitúa en 5.500 euros, a la empresa no le interesará ejercer la opción (debido a que puede comprar el cobre más barato en el mercado). En cambio, si el precio se sitúa en 6.500, a la empresa sí le interesará ejercer, esto es, comprar más barato que en el mercado, teniendo un beneficio bruto en el contrato de 50.000 euros ($= (6.500 - 6000) \times 100 \text{ tn}$), al que habría que restar el precio pagado inicialmente por la prima para obtener el beneficio neto.

La opción también cumpliría con las tres características de la definición de derivado de la NIC 39, a pesar de que tenga inversión inicial: el pago de la prima (generalmente, dicha inversión es notablemente menor que si se hubiera comprado directamente las 100 Tm de cobre).

Finalmente, la permuta o un *swap* es un acuerdo entre dos partes para intercambiar una serie de flujos de caja (por ejemplo, cobros basados en el precio del *brent* a cambio de pagos fijos), en el futuro. Se trata en realidad de una sucesión de *forwards*.

2.2.4 Formas de liquidación

En el momento de la liquidación de los derivados existen dos posibilidades (el contrato suele especificar una de las dos posibilidades o incluso se pueden permitir las dos):

a) Liquidación por diferencias: no se recibe el subyacente, sino que se cobra o paga la diferencia entre el *strike* o precio de ejercicio y el valor del subyacente a vencimiento.

En el ejemplo del *forward* del apartado 2.2.2 anterior, la entidad cobra o paga la diferencia entre el precio fijado en el contrato y el precio del cobre en diciembre de 2010 para 100 toneladas. Si, al vencimiento del contrato el precio de cobre cotiza a 6.100 euros, la entidad recibe 10.000 euros $((6.100 - 6.000) \times 100)$.

b) Liquidación por intercambio del principal. El contrato se ejecuta entregando o recibiendo el subyacente, esto es, el *commodity*. En el ejemplo del *forward* anterior, al vencimiento la entidad recibe 100 Tm de cobre y paga el precio fijado en el contrato (600 miles de euros en total).

2.3 VALORACIÓN INICIAL Y POSTERIOR

En los derivados sobre *commodities* existen dos grandes posibilidades:

a) Que el contrato entre en el alcance de la NIC 39 (ver apartado 3), en cuyo caso se reconoce realmente como un derivado, esto es, a valor razonable con cambios en la cuenta de resultados. En este caso la empresa puede plantearse la posibilidad de aplicar contabilidad de coberturas.

b) Que el contrato no entre en el alcance de la NIC 39, en cuyo caso normalmente se contabiliza como “contrato a ejecutar” o “executory contract”. Esto significa que generalmente no se reconoce ningún cambio de valor ni ningún activo o pasivo hasta el vencimiento (excepto en algunos casos, por ejemplo podrían existir pagos de primas en el caso de opciones, podría ser un contrato oneroso, etc).

En esta segunda posibilidad (en la que el contrato en sí no entra en el alcance de la NIC 39), habría que analizar la existencia de derivados implícitos separables (ver apartado 4).

En el apartado 3.4 se analizarán los efectos de encontrarnos en el caso a) o en el caso b).

2.3.1 El contrato entra en el alcance de la NIC 39

Según los párrafos 43 y 46 de la NIC 39, la valoración inicial y posterior de los derivados es (por defecto) a valor razonable, con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Esto es, en cada cierre, los derivados vivos deben valorarse y su valor, positivo o negativo aparecerá en el activo o en el pasivo del balance. Los cambios en dicho valor, de un período a otro, se reconocen en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Imaginemos que, en el ejemplo del apartado 2.2.1, el precio del cobre para entrega en diciembre de 2010 cotiza a 6.050 euros por tonelada a fecha 31 de diciembre de 2009 (el contrato se firmó el 1 de diciembre de 2009) y que el factor de descuento es 0,9*. El asiento a realizar a 31 de diciembre de 2009 sería:

Db	Derivados	4.500	
(Hb)	Pérdidas y Ganancias		(4.500)

El valor del derivado se obtiene de la siguiente forma: $((6.050 - 6.000) \times 100) \times 0,9$

En caso de que se aplicaran determinados modelos de contabilidad de coberturas (que son de aplicación voluntaria) los cambios en el valor razonable podrían llevarse contra patrimonio neto.

2.3.2 El contrato no entra en el alcance de la NIC 39

Si el contrato no se contabilizara como derivado (porque no entrara en el alcance de la NIC 39, como veremos más adelante), generalmente no se realizaría ningún asiento hasta la fecha de compra o venta real del elemento, esto es, hasta el vencimiento del contrato (diciembre de 2010), es lo que se conoce como “contrato a ejecutar” o “executory contract”.

Según el párrafo 3 de la NIC 37, “los contratos pendientes de ejecución [o “executory contracts”] son aquellos en los que las partes no han cumplido ninguna de las obligaciones a las que se comprometieron o bien que ambas partes han ejecutado parcialmente, y en igual medida, sus compromisos”.

Tal y como señala KPMG ((2009, prr. 1.2.60.20), “aunque los derechos y obligaciones bajo los contratos a ejecutar fuera del alcance de la NIC 39 (...) generalmente cumplen la definición y el criterio de reconocimiento de activos y pasivos, la práctica actual generalizada es no reconocerlos en los estados financieros en la medida en que los derechos y obligaciones tienen el mismo valor, o los derechos tienen mayor valor que las obligaciones. Cuando los costes inevitables de cumplir la obligación exceden los beneficios económicos esperados, se reconoce una provisión por contrato oneroso de acuerdo con la NIC 37”.

*El factor de descuento es necesario para calcular el valor actual del flujo futuro del derivado.

3. CONTRATOS PARA ENTREGAR O RECIBIR UN ACTIVO NO FINANCIERO

3.1 INTRODUCCIÓN

En el apartado 2 anterior, hemos analizado la definición de derivado, qué tipos de derivados sobre *commodities* suelen existir en la práctica (independientemente de que a la hora de contabilizar se reconozcan o no como derivados) y qué efectos tiene contabilizar dichos contratos como derivados o como “executory contracts”.

Por ahora, los derivados estudiados en el punto 2.2 cumplen, en general, con la definición de derivado de la NIC 39 (lo que sería la primera fase del análisis), pero como veremos a continuación, eso no significa que se contabilicen como tales porque aún falta un segundo análisis que se componen otras dos fases:

a) Fase 2: analizar si el contrato se liquida o no por diferencias (en función de lo que la NIC 39 entiende por “liquidación por diferencias”). En general, si el contrato se liquida por diferencias se contabiliza como derivado. Esta fase la estudiaremos en 3.2 y 3.3.

b) Fase 3: analizar si se puede aplicar la “excepción de uso propio”. Como veremos, puede ocurrir que un contrato que en principio sí se liquida por diferencias, no se contabilice como derivado porque se utiliza para el “uso propio”. Esta fase la estudiaremos en 3.4.

Por otro lado, no hay que olvidar que la definición de derivado es el primer paso (anterior a las fases anteriores):

a) Si un contrato sobre *commodities* no cumple con dicha definición, directamente no se contabiliza como derivado.

b) Si un contrato sobre *commodities* cumple con dicha definición, habría que continuar con lo que analizaremos en el apartado 3 (la Fase 2 y la Fase 3).

Por ejemplo, imaginemos que una empresa firma un contrato OTC para comprar un *commodity* a plazo. Dicho *commodity* cotiza en el mercado *London Metal Exchange* (LME). En el contrato se establece que el precio a pagar en el momento de la compra será el precio de cotización del *commodity* en el LME.

El contrato no es un derivado porque su valor no cambia en respuesta a un subyacente, esto es, la empresa siempre estará comprando al precio de mercado. Sería distinto si desde el principio se hubiera fijado un precio, en cuyo caso el comprador comprará más caro o más barato con respecto al precio de mercado.

No obstante, se debe tener cuidado con los contratos con precio variable. Puede que algún componente haga que el contrato sí tenga valor.

3.2 ALCANCE DE LA NIC 39

Bajo NIC 39, resulta especialmente difícil decidir si un derivado sobre un activo no financiero (un *commodity*) realmente se contabiliza o no como derivado, incluso una vez que cumple con la definición que hemos desarrollado en el apartado 2.1 anterior (ver figura 1).

La clave principal, es que la NIC 39 regula la contabilidad de instrumentos financieros y no regula contabilidad de otros elementos que no son financieros.

Imaginemos que una entidad ha firmado un *forward* a través del cual comprará un inmueble (un edificio) a precio fijo en una fecha futura.

En un momento intermedio (durante la vida del contrato), el precio del inmueble ha subido, de tal forma que, dadas las condiciones actuales, la entidad comprará un inmueble a un precio favorable en el futuro. ¿Hasta qué punto posee la entidad un activo financiero? ¿Hasta qué punto ese beneficio potencial entra en el alcance de la NIC 39?

Según el párrafo 11 de la NIC 32, un activo/pasivo financiero es, entre otras cosas, un derecho/obligación contractual a:

- a) recibir/entregar efectivo u otro activo financiero de otra entidad, o
- b) intercambiar activos financieros o pasivos financieros con otra entidad, en condiciones que sean potencialmente favorables/desfavorables para la entidad.

En el caso del inmueble, la entidad no tiene derecho a recibir dinero (recibirá un inmueble), ni derecho a intercambiar instrumentos financieros en condiciones potencialmente favorables (recibirá un inmueble a cambio de dinero).

La respuesta la encontramos en el párrafo 5 de la NIC 39. Según dicho párrafo, “esta norma [la NIC 39] se aplicará a los contratos de compra o venta de elementos no financieros que se liquiden por el neto en efectivo o en otro instrumento financiero, o mediante el intercambio de instrumentos financieros, como si esos contratos fueran instrumentos financieros”.

Por tanto, el contrato *forward* del inmueble se contabilizará como derivado solamente si se liquida por neto (esto es, por diferencias) y se contabilizará como *executory contract* si el comprador va a recibir realmente el inmueble.

Pero, ¿qué entiende la NIC 39 por liquidación por diferencias?

3.3 LIQUIDACIÓN POR DIFERENCIAS

Según el párrafo 6 de la NIC 39, “existen diversas formas mediante las que un contrato de compra o de venta de elementos no financieros puede liquidarse por el importe neto, ya sea en efectivo o con otro instrumento financiero o bien mediante el intercambio de instrumentos financieros.

Entre las mismas se incluyen las siguientes:

- a) cuando las condiciones del contrato permitan a cualquier parte liquidar por el importe neto, en efectivo u otro instrumento financiero o por intercambio de instrumentos financieros;
- b) cuando la capacidad para liquidar por el importe neto, en efectivo u otro instrumento financiero o por intercambio de instrumentos financieros, no esté explícitamente recogida en las condiciones del contrato, pero la entidad habitualmente liquide los contratos similares por el importe neto, en efectivo o con otro instrumento financiero o bien por el intercambio de instrumentos financieros (ya sea con la contraparte, mediante acuerdos de compensación o mediante la venta del contrato antes de que se cumpla el plazo de ejercicio o caducidad);
- c) cuando, para contratos similares, la entidad habitualmente exija la entrega del subyacente y lo venda en un corto período de tiempo, con el objetivo de generar ganancias por las fluctuaciones del precio a corto plazo o por las comisiones de intermediación, y
- d) cuando el elemento no financiero objeto del contrato sea fácilmente convertible en efectivo”.

Por tanto, la NIC 39 no entiende por liquidación por diferencias solamente lo mencionado en el apartado 2.2.4, sino que la definición se amplía para incluir cualquier cláusula que permita a cualquiera de las partes liquidar por diferencias, casos en los que la empresa tenga la práctica de liquidar por diferencias de una forma u otra (aunque no lo mencione explícitamente el contrato), casos en los que la empresa se dedica al *trading* con el subyacente, o casos en los que el subyacente es un bien líquido (fácilmente convertible en efectivo).

Tal y como comenta Teixeira (2007), “la premisa que subyace bajo esta posición del IASB es que la mayoría de contratos de *commodities* conllevan unidades intercambiables (estandarizadas) que ponen a la entidad en la misma posición económica tanto si el contrato se liquida en físico como si se liquida por diferencias. Cuando una entidad utiliza contratos para gestionar el suministro desde un punto de vista económico (esto es, asegurando precios en lugar de volúmenes) dichos contratos deberían considerarse instrumentos financieros y estarán incluidos en el alcance de la NIC 39”.

Los únicos contratos sobre elementos no financieros que no se contabilizarían como derivados serían aquellos en los que el contrato no permite liquidar por diferencias (y la empresa nunca lo hace), el subyacente no es un bien líquido y la empresa no suele hacer trading con el subyacente.

3.4 LA EXCEPCIÓN DE USO PROPIO

3.4.1 Introducción

Según lo comentado en el apartado 3.1, aún nos quedaría estudiar la Fase 3, en la cual analizaremos que puede ocurrir que, un contrato que en principio sí se liquida por diferencias (en función de lo que hemos desarrollado en 3.3), no se contabilice como derivado porque se utiliza para el “uso propio”, es decir, porque el subyacente se utiliza en el proceso productivo de la empresa (“necesidades de compra, venta o utilización”).

Si no existiera la “excepción de uso propio” que veremos a continuación, una entidad que compra o vende a plazo un *commodity* como parte de sus “necesidades de compra, venta o utilización” tendría que contabilizar dichos contratos como derivado si estuviéramos en los casos a) ó d) anteriores, esto es, en el caso de que:

- El contrato permita liquidar por diferencias (aunque finalmente se vaya a recibir o entregar el subyacente).
- El subyacente sea un bien muy líquido (fácilmente convertible en efectivo).

En otras palabras, si no se regulara la “excepción de uso propio”, podría ocurrir que una empresa firmara un derivado para comprar o vender un *commodity* dentro de su proceso productivo y que se viera obligada a contabilizarlo como derivado por encontrarse en los casos a) o d) del párrafo 6 de la NIC 39 (ver apartado anterior), lo que provocaría volatilidad en la cuenta de resultados y que el derivado apareciera como activo o pasivo. Imaginemos una empresa que firma habitualmente este tipo de contratos: en su balance podría figurar un gran volumen de derivados y su cuenta de resultados fluctuaría en gran medida en función del valor de los mismos.

Algunos ejemplos podrían ser: una compañía eléctrica que compra gas a plazo para producir electricidad, una compañía eléctrica que vende electricidad a sus clientes finales cerrando el precio con antelación, una compañía aérea que compra a plazo queroseno para sus aviones, una empresa que fabrica maquinaria y compra a plazo un metal específico, etc.

Bajo la “excepción de uso propio” o “own use excepción”, determinados contratos que cumplen la definición contable de derivado no se contabilizan como tales.

Dicha excepción se aplica para “contratos que se celebraron y se mantienen con el objetivo de recibir o entregar elementos no financieros, de acuerdo con las compras, ventas o requerimientos de utilización esperados por la entidad” [NIC 39.5].

Por tanto, si una empresa utiliza derivados dentro de su proceso productivo y estamos en los casos a) o d) del párrafo 6 de la NIC 39, debe utilizar la “excepción de uso propio” y los contratos no se contabilizarían como derivados.

La “excepción de uso propio” solamente se puede utilizar si efectivamente el subyacente se utiliza para uso propio, esto es, la empresa no tiene la costumbre (o la “práctica pasada”) de liquidar contratos similares por diferencias o de recibir el subyacente y venderlo en una actividad de *trading* o negociación.

Lo anterior puede resultar un problema en casos en los que, por ejemplo, se firmaron contratos de compra clasificados como “uso propio” y posteriormente no se pretenden utilizar por alguna razón y se cierran o liquidan antes del vencimiento. Esta circunstancia podría contaminar la posibilidad de aplicar la “excepción de uso propio” a todos los contratos del mismo tipo.

En definitiva, deben cumplirse cuatro condiciones para poder aplicar la “excepción de uso propio” a un contrato:

- 1) El contrato “liquida por diferencias” en función de lo establecido en los apartados a) o d) del párrafo 6 de la NIC 39 (si no “liquida por diferencias” directamente no es un derivado desde el principio y no hace falta ni siquiera analizar la “excepción de uso propio”).
- 2) El contrato que se firmó y se mantiene aún con el objetivo de recibir o entregar elementos no financieros, de acuerdo con las compras, ventas o requerimientos de utilización esperados por la entidad.
- 3) El contrato se designó como de “uso propio” desde el inicio.
- 4) El contrato se liquidaría por intercambio del principal y la entidad no tiene la “práctica pasada de liquidar contratos similares por diferencias”.

3.4.2 Práctica pasada de liquidar contratos por diferencias

Aunque la NIC 39 no incluye ninguna guía extensa al respecto, la “excepción de uso propio”, suele interpretarse de forma bastante restrictiva. Esto es, suele tenerse muy en cuenta la contaminación que produce cerrar, liquidar o hacer *trading* con el subyacente con respecto a contratos a los que inicialmente se les aplicó la “excepción de uso propio”.

Por ejemplo, KPMG, en su manual *Insights into IFRS* (párrafo 3.6.100.40), considera que “incidencias históricas infrecuentes en respuesta a eventos que no podrían haber sido previstos al principio del contrato, no contaminarían la capacidad de utilizar la excepción de uso propio a la empresa. Por ejemplo, una rotura imprevista de una planta de energía. No obstante, eventos previsibles o que se den con regularidad y que lleven a liquidar los

contratos por diferencias o cancelarlos contaminarían la posibilidad de aplicar la excepción de uso propio a contratos similares”.

En cualquier caso, habría que analizar cada situación en función de las circunstancias concretas.

3.4.3 Contratos similares

“Contratos similares” se refiere a contratos que se mantienen con la misma finalidad, y no a contratos sobre el mismo subyacente.

Según Ernst & Young (2008, p.1165), “si se lee literalmente la expresión “contratos similares”, puede ser problemática. Por ejemplo, es común en empresas de sectores como el energético tener una rama de *trading* que se gestiona de forma completamente separada del resto de operaciones. Estas operaciones de trading normalmente se realizan con contratos no financieros cuyos términos son similares, o incluso idénticos, a los que la entidad utiliza en otras operaciones con suministro físico. En consecuencia, puede parecer que la norma no permite aplicar la excepción de uso propio a una empresa que tiene una operación de *trading*. No obstante, consideramos que una interpretación más apropiada es que los contratos deben ser “similares” en su propósito dentro del negocio (por ejemplo, para *trading* o para suministro físico) y no solamente en sus términos contractuales”.

De esta forma, una empresa que tenga varios contratos sobre el mismo subyacente, podría clasificarlos en distintos grupos según su finalidad, con el objetivo de evitar que las ventas o liquidación de contratos contaminen la capacidad general de aplicar la “excepción de uso propio”.

Por ejemplo, imaginemos que una entidad generadora de electricidad tiene contratos similares de venta de electricidad, que se dividen en 4 grupos (ver KPMG, 2009 prr.3.6.100.50):

- Grupo 1. Se utilizan para trading (la Entidad firma otros contratos en sentido contrario para cerrar la posición).
- Grupo 2. A veces se liquidan por diferencias antes del vencimiento o justo al vencimiento.
- Grupo 3. Puede que se cierre la posición antes del vencimiento, pero solamente por hechos aislados no previsibles.
- Grupo 4. Siempre se liquidan entregando el subyacente (la electricidad).

Solamente podría aplicarse la excepción a los grupos 3 y 4. Para ello, la Entidad debe designar los contratos de los grupos 3 y 4 en una categoría “uso propio” desde su inicio.

En caso de que en los grupos 3 y 4 se produzcan liquidaciones anticipadas que no sean por hechos imprevisibles y aislados, esto puede contaminar el resto de la categoría. Además, la Entidad debería ser capaz de distinguir entre contratos a los que se puede aplicar la excepción y otros contratos.

3.4.4 Opciones vendidas

Según el párrafo 7 de la NIC 39, “una opción emitida [también denominada opción vendida] de compra o venta de elementos no financieros, que pueda ser liquidada por el importe neto, ya sea en efectivo o con otro instrumento financiero o bien mediante el intercambio de instrumentos financieros, de acuerdo con el párrafo 6, letras a) o d), estará dentro del alcance de la norma. Dicho contrato no puede haberse celebrado con el objetivo de recibir o entregar un elemento no financiero de acuerdo con las compras, ventas o necesidades de utilización esperados por la entidad”.

Esto es, la NIC 39 no permite aplicar la excepción de uso propio a opciones vendidas que el contrato permita liquidar por diferencias, debido a que es el comprador de la opción el que decidirá si se ejerce o no. Este tipo de contratos entran en el alcance de la NIC 39 (se contabilizan como derivados).

A este respecto, la guía de implementación de la NIC 39 (párrafo IG A.2) incluye el ejemplo de una entidad (denominada XYZ) que posee un edificio de oficinas, y que ha firmado una opción de venta sobre el edificio con un inversor con las siguientes cláusulas:

- a) El comprador de la opción es XYZ.
- b) El precio de ejercicio de la opción es 150 millones de unidades monetarias (u.m.) y el valor actual del edificio es 175 millones de u.m.
- c) La opción se puede liquidar por diferencias o por entrega del edificio a elección de XYZ.

La NIC 39 concluye que XYZ podría no contabilizar la opción como derivado si “tiene la intención de liquidar el contrato entregando el edificio en caso de que se ejerza la opción y no hay práctica pasada de liquidaciones por diferencias”.

En cambio, el inversor tiene que contabilizar el contrato como derivado. “Independientemente de la práctica pasada, las intenciones del inversor no afectan a si la liquidación es por entrega física o por diferencias. El inversor tiene una opción vendida, y una opción vendida en la cual el comprador de la opción puede elegir liquidar por entrega del subyacente o por diferencias nunca puede cumplir las condiciones de “entrega normal” para aplicar la excepción de la NIC 39 porque el vendedor de la opción no tiene la posibilidad de solicitar la entrega”.

3.4.5 Otros detalles de la excepción de uso propio

Otros detalles prácticos de la excepción de uso propio son los siguientes:

a) No puede aplicarse a contratos en un momento posterior a su reconocimiento inicial. Esto es, si un contrato se ha comenzado a contabilizar bajo NIC 39 como derivado, debe contabilizarse como derivado hasta su vencimiento.

Según Ernst & Young (2008, p.1164), “cuando cambia la intención de una entidad con relación a un contrato que originalmente no se mantenía para liquidarlo recibiendo el subyacente (y que por tanto se contabilizaba bajo la NIC 39), de tal forma que ahora sí se espera liquidarlo por entrega física, el contrato permanece bajo el alcance de la NIC 39”.

b) No puede aplicarse la excepción de uso propio a contratos que se liquidan por diferencias según se establece en los apartados b) y c) del párrafo 6 de la NIC 39.

c) La excepción de uso propio no puede aplicarse a una parte de un contrato. Si existe, por ejemplo, un contrato en el que una parte (un porcentaje del nominal) se espera utilizar en el proceso productivo de la empresa y otra se espera utilizar para vender el subyacente inmediatamente después de recibirlo, la excepción de uso propio no puede aplicarse.

Según Deloitte (2008, p.26), “cada contrato debe ser evaluado en su integridad. Por ejemplo, una entidad tiene un contrato por 100 unidades y espera utilizar solamente 80 unidades. La entidad tiene la intención de liquidar por neto la parte del contrato que no necesita en el curso normal del negocio. Esta liquidación neta parcial puede llevarse a cabo de diferentes formas, por ejemplo, firmando un contrato en sentido contrario por 20 unidades, o recibiendo las 100 unidades y vendiendo 20 inmediatamente. El contrato completo entra dentro del alcance de la NIC 39 debido a que no puede argumentarse que el contrato completo se utilizará en función de las necesidades de utilización de la empresa”.

d) La excepción de uso propio no es una elección, sino que es obligatoria si se cumplen los requisitos.

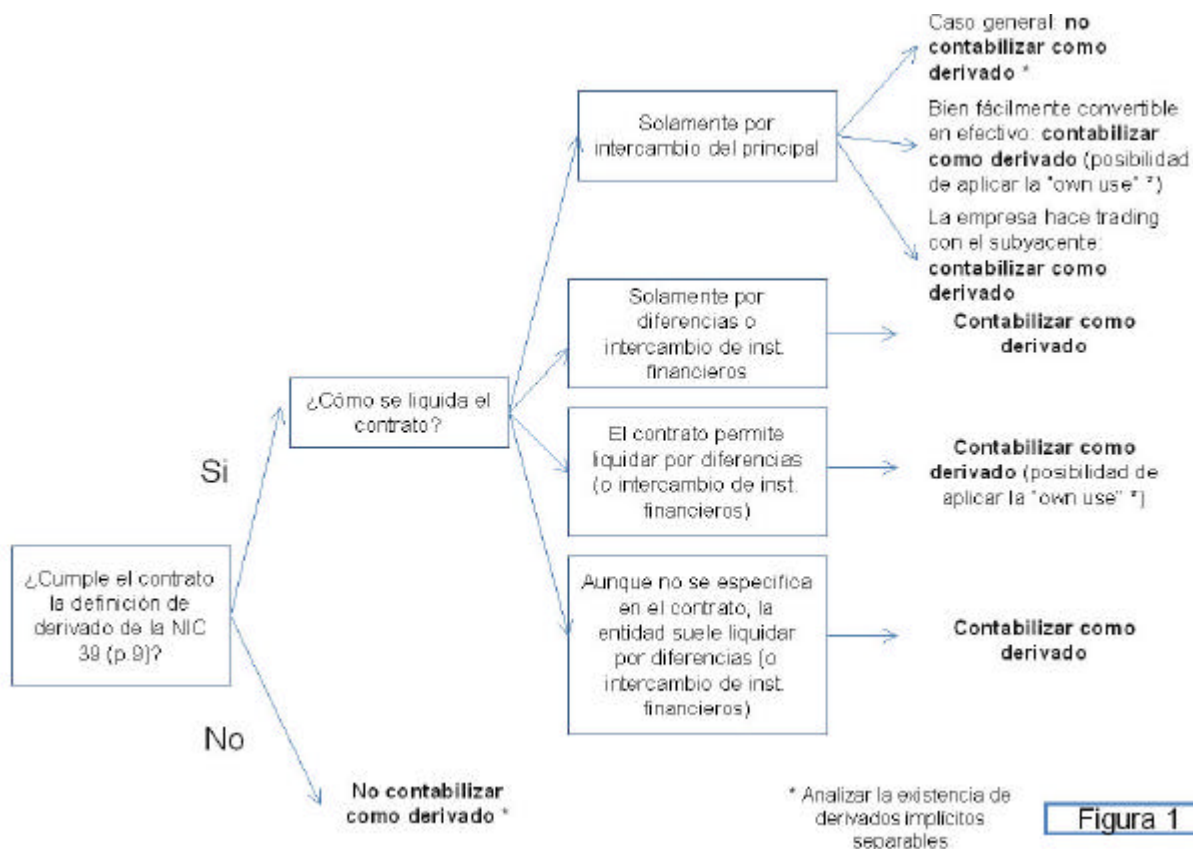


Figura 1

3.5 EFECTOS DE LA CONTABILIZACIÓN COMO DERIVADO O COMO EXECUTORY CONTRACT

Imaginemos que la entidad A firma un contrato para comprar 100 toneladas de carbón a 200 euros por tonelada con vencimiento en 12 meses. En la fecha de liquidación del contrato, el precio del carbón es 250 euros por tonelada.

Caso A: El contrato se contabiliza como “executory contract”

En este caso no se aplican las normas de instrumentos financieros de la NIC 39. Solamente se reconoce una transacción a vencimiento (la compra de existencias a un precio de 20.000 euros).

Caso B: El contrato de compra se contabiliza como un derivado (y no se aplica contabilidad de coberturas).

Si el contrato de compra se contabiliza como un derivado (bajo NIC 39), la compra de existencias es una transacción separada con respecto al derivado.

Durante la vida del contrato, el derivado se reconoce a valor razonable con cambios en la cuenta de resultados. Inmediatamente antes del vencimiento del contrato, el valor razonable positivo del derivado es 5.000 euros $[(250 - 200) \times 100]$, que se ha ido reconociendo contra resultados a lo largo de los 12 meses.

Esto es, justo antes de la liquidación del derivado, la entidad tendrá un activo por 5.000 euros y un resultado positivo acumulado de 5.000 euros:

Db	Derivados	5.000
(Hb)	Pérdidas y Ganancias	(5.000)

La compra de existencias se reconoce de la siguiente forma (sin considerar los asientos de variación de existencias):

- Caso B.1: El contrato se liquida con intercambio del principal. La compra de existencias se reconoce por 25.000 euros en el momento de la liquidación, contra tesorería (20.000 euros) y contra el valor razonable del derivado (5.000 euros), que en ese momento se da de baja.

Db	Compra de existencias	25.000
(Hb)	Tesorería	(20.000)
(Hb)	Derivado	(5.000)

- Caso B.2: El contrato se liquida por diferencias y se compran existencias a un proveedor en el momento de la liquidación por 25.000 €. La compra de existencias al proveedor se reconoce contra tesorería (o contra proveedores si se paga a crédito). El derivado, por su parte, se liquida contra tesorería. Se da de baja su valor razonable positivo en el haber (5.000 €) contra la tesorería recibida.

Db	Compra de existencias	25.000
(Hb)	Tesorería	(25.000)

Db	Tesorería	5.000
(Hb)	Derivado	(5.000)

Diferencias entre en caso A y el caso B

Diferencias en el momento del reconocimiento de resultados:

- En el caso A, no se reconoce ningún resultado durante el período de 12 meses hasta la liquidación del contrato. Las existencias se reconocen por 20.000 euros y no por 25.000 euros, lo cual conllevará posteriormente un mayor resultado en la

venta o en la variación de existencias (esto es, un mayor resultado de explotación).

- En el caso B se reconoce un ingreso de 5.000 euros durante los 12 meses de vida del derivado. Las existencias se reconocen por 25.000 euros en vez de por 20.000 euros, por lo que el resultado de la venta o la variación de existencias posterior será 5.000 euros menor.

Diferencias en la línea de la cuenta de resultados

- En el caso A el mayor resultado de venta o variación de existencias por 5.000 euros aparecerá en el resultado de explotación.
- En el caso B el resultado positivo de 5.000 euros por el cambio valor razonable del derivado se reconoce en función de la política contable de la empresa (en muchos casos como resultados financieros).

4. DERIVADOS IMPLÍCITOS

4.1 INTRODUCCIÓN

Tal y como hemos comentado anteriormente, si un contrato de *commodities* no se contabiliza en sí mismo como derivado, debe analizarse la posible existencia de derivados implícitos.

En determinados casos, la NIC 39 puede requerir separarlos y contabilizarlos de forma independiente a valor razonable con cambios en la cuenta de resultados.

Según señala KPMG (2009, prr. 3.6.130.30), “en el caso de los contratos de compra y venta de elementos no financieros que no se contabilizan como derivados, la transacción subyacente de compra o venta se contabiliza de acuerdo con la norma aplicable [y no cae en el alcance de la NIC 39]. Por lo general, tales acuerdos serán contratos “executory contracts” para comprar o vender el *commodity*. No obstante, si tales contratos contienen una cláusula de ajuste de precio, entonces se debe analizar si dicha cláusula es un derivado implícito separable”.

En el caso de la excepción de uso propio, KPMG ((2009, prr. 3.6.130.10), establece “cuando el derivado implícito se contabiliza de forma separada, desde nuestro punto de vista al contrato principal podría aún aplicársele la excepción de uso propio”.

4.2 DERIVADOS IMPLÍCITOS EN CONTRATOS DE COMMODITIES

En el ámbito de la NIC 39, un híbrido es un instrumento que combina un contrato principal (que no es un derivado) y un derivado (denominado derivado implícito).

El derivado implícito es, por tanto, una cláusula dentro del contrato principal que, considerada aisladamente, cumpliría la definición de derivado. Esto es, un derivado financiero introducido en otro tipo de contrato que no es un derivado.

Según el párrafo 10 de la NIC 39 “un derivado implícito es un componente de un instrumento financiero híbrido (combinado) que también incluye un contrato principal no derivado, cuyo efecto es que algunos de los flujos de efectivo del instrumento combinado varían de forma similar al derivado, considerado de forma independiente”.

Lo que conlleva el hecho de que el contrato principal contenga un derivado implícito es que algunos, o todos sus flujos de efectivo varíen en función de un determinado tipo de interés, el precio de un instrumento financiero, el precio de una materia prima cotizada, un tipo de cambio, un índice de precios o de tipos de interés, una calificación o índice de carácter crediticio, o en función de otra variable.

Contablemente, lo más relevante de los instrumentos híbridos es que la normativa puede requerir la separación del derivado implícito y su valoración a valor razonable con cambios en la cuenta de resultados.

Según el párrafo 11 de la NIC 39:

“Un derivado implícito se separará del contrato principal, y se tratará contablemente como un derivado (...), si y solo si:

- (a) las características y riesgos económicos inherentes al derivado implícito no están relacionadas estrechamente con los correspondientes al contrato principal (...);
- (b) un instrumento independiente con las mismas condiciones del derivado implícito cumpliría los requisitos de la definición de instrumento derivado; y
- (c) el instrumento híbrido (combinado) no se valora al valor razonable con cambios en resultados (es decir, un derivado que se encuentre implícito en un activo o pasivo financiero medido al valor razonable con cambios en resultados del ejercicio no se separará”.

Los requisitos b) y c) anteriores, son relativamente fáciles de comprender, siendo el a) el más complejo y el que más interpretación requiere. Esto es, generalmente lo más complicado es analizar si el derivado implícito está o no estrechamente relacionado con el contrato principal.

Se trata de una regla general, en cuya aplicación dos expertos podrían llegar a conclusiones distintas para un mismo contrato. En los párrafos GA30 y GA33, la NIC 39 da ejemplos en los que las características económicas y riesgos de un derivado implícito están o no están estrechamente relacionadas con el contrato principal. Pero, no se trata de una lista cerrada, existen muchos casos no incluidos en dichos párrafos.

Si las características económicas y riesgos del derivado implícito están estrechamente relacionados con el contrato principal, no se debe separar, pero en caso contrario, la NIC 39 obliga a separarlo (siempre que también se cumplan las condiciones b) y c) del párrafo 11).

En el caso de instrumentos híbridos de *commodities* la NIC 39 solamente incluye dos ejemplos: contratos denominados en moneda extranjera, y contratos con *caps* y/o *floors*. El resto de casos habrá que deducirlos por similitud con otras situaciones que sí están reguladas.

Hay que tener en cuenta, que en el caso de contratos sobre *commodities*, el análisis de la existencia de derivados implícitos separables solamente es relevante en el caso de que el contrato no se contabilice como derivado. Si se contabiliza como derivado ya no se cumpliría con la condición c) del párrafo 11 de la NIC 39, esto es, el derivado implícito ya se valora a valor razonable con cambios en la cuenta de resultados y no es necesario separarlo.

4.2 CONTRATOS EN MONEDA EXTRANJERA

Según el párrafo AG 33 d) de la NIC 39, “un derivado en moneda extranjera implícito en un contrato principal, que sea un contrato de seguro o no sea un instrumento financiero (como un contrato para la compra o venta de partidas no financieras, cuando el precio se denomina en moneda extranjera), estará estrechamente relacionado con el contrato principal siempre que no esté apalancado, no contenga un componente de opción y requiera pagos denominados en alguno de los siguientes tipos de moneda:

- i) la moneda funcional de alguna de cualquier parte sustancial del contrato,
- ii) la moneda en la cual el precio del bien o servicio relacionado que se adquiere o entrega está habitualmente denominado para transacciones comerciales en todo el mundo (como el dólar estadounidense para las operaciones con petróleo), o
- iii) una moneda que se utiliza comúnmente para adquirir o vender elementos no financieros en el entorno económico donde tiene lugar la transacción (por ejemplo, una divisa líquida y relativamente estable, que sea utilizada comúnmente en las operaciones comerciales locales o en el comercio exterior)”.

4.2.1 Moneda funcional de cualquier parte sustancial del contrato

Generalmente, se trata de la condición más sencilla de analizar de las tres. Si se cierra el contrato en moneda extranjera con una contraparte, y dicha moneda es la moneda funcional de la contraparte o de la propia entidad, el derivado implícito no es separable.

Imaginemos que una entidad española (con moneda funcional Euro) firma un contrato de suministro de un *commodity* con una empresa chilena (con moneda funcional Peso

chileno) y el contrato está denominado en Pesos chilenos (se suministrarán 100 toneladas a cambio de 2.000 Pesos). En esta situación, el derivado implícito no sería separable.

El problema puede surgir si no se conoce la moneda funcional de la contraparte del contrato. Normalmente, se suele asumir que una empresa que opera en un solo país tiene como moneda funcional la moneda de ese país. En caso contrario, la entidad tendría que demostrar por qué ha tomado una decisión u otra en su análisis (ver Ernst & Young, 2008 p.1187).

Por otro lado, la NIC 39 habla de moneda funcional de “cualquier parte sustancial del contrato”. En muchas ocasiones se da el caso de que hay más de dos partes en un contrato. Imaginemos que la empresa A contrata un servicio con la empresa B, y la empresa C (matriz de B) aparece en el contrato para garantizar el servicio de B.

Sería necesario un análisis en cada caso para determinar hasta qué punto la empresa C es una parte sustancial del contrato. Por ejemplo, si se prevé que las probabilidades de que la garantía se ejecute son muy bajas, podría asumirse que C no es una parte sustancial.

Según KPMG (2009, prr. 3.6.300.15), “desde nuestro punto de vista, las partes legales de un contrato no son también necesariamente las partes sustanciales de dicho contrato. Desde nuestro punto de vista, la entidad que suministrará la mayoría de recursos requeridos bajo el contrato es una parte sustancial del contrato”.

Finalmente, también cabe señalar que la moneda funcional de una de la partes del contrato podría cambiar a lo largo de la vida del mismo. Generalmente, esto no significa que se tenga que volver a evaluar la existencia de un derivado implícito separable excepto si hubiera una modificación de los términos del contrato que modifica sustancialmente los flujos de caja del mismo (ver Interpretación 9 del Comité de Interpretación de las NIIF, CNIIF 9).

4.2.2 Moneda en la que está habitualmente denominado el bien en transacciones comerciales en todo el mundo

Esta condición se suele interpretar de forma muy restrictiva, de tal forma que muy pocos casos entrarían en la misma.

“Moneda en la que está habitualmente denominado el bien en transacciones comerciales en todo el mundo” significa que para la gran mayoría de transacciones internacionales de una *commodity* concreto se utiliza una única moneda (y no más de una).

El párrafo C.9 de la Guía de Implementación de la NIC 39 incluye el caso de una moneda que se utiliza para determinados productos y servicios en las transacciones comerciales de un área local de una de las partes sustanciales del contrato.

En este caso, no estaríamos ante la “moneda en la que está habitualmente denominado el bien en transacciones comerciales en todo el mundo” debido a que la moneda en cuestión solamente se utiliza en un área local.

“Por ejemplo, si las transacciones internacionales de gas en Norteamérica están generalmente denominadas en Dólares estadounidenses y dichas transacciones están denominadas en Euros en Europa, ni el Dólar estadounidenses ni el Euro sería la moneda en la que está habitualmente denominado el bien en transacciones comerciales en todo el mundo” [NIC 39, IG C.9].

Según KPMG (2009, prr.3.6.300.20), algunos ejemplos que sí podrían caer en esta condición son los siguientes:

- a) Petróleo en Dólares estadounidenses.
- b) Grandes aviones de pasajeros en Dólares estadounidenses.
- c) Determinados metales preciosos (oro, plata y diamantes) en Dólares estadounidenses.

4.2.3 Moneda que se utiliza comúnmente para adquirir o vender elementos no financieros en el entorno económico donde tiene lugar la transacción

Esta condición se refiere básicamente a la situación en la que la moneda de un país no es estable, y esto provoca que muchas empresas en dicho entorno utilicen una moneda más líquida y más estable para sus transacciones tanto locales como internacionales.

Tal y como señala PWC (2008, p.5046), “esta flexibilidad fue añadida a la NIC 39 cuando fue revisada, de tal forma que entidades domiciliadas en economías pequeñas o en desarrollo pudieran encontrar más conveniente denominar contratos de negocio con otras entidades de otras economías pequeñas o en desarrollo en una moneda líquida internacional (como el Dólar estadounidense o el Euro) en lugar de utilizar la moneda local de una de las partes del contrato”.

Según el párrafo BC 40 de la NIC 39, “un derivado en moneda extranjera estará estrechamente relacionado con el contrato principal si se trata de la moneda comúnmente utilizada en transacciones de negocio locales, como por ejemplo, cuando los importes monetarios no son vistos por la población general en términos de moneda local, sino en términos de una moneda extranjera relativamente estable, y los precios puede cotizar en dicha moneda extranjera”.

Para KPMG (2009, prr.3.6.330.30), “los siguiente parámetros pueden dar evidencia de si una moneda se utiliza comúnmente en una jurisdicción específica:

- para una transacción exterior, analizar el nivel de transacciones de comercio exterior en esa moneda;

- para una transacción interior, analizar el nivel de transacciones comerciales domésticas; o,
- para una transacción que pueda ser exterior o interior, analizar el nivel tanto de las transacciones de comercio exterior como de las transacciones comerciales domésticas.

Según nuestro punto de vista, en el anterior análisis de las transacciones exteriores es preciso excluir las transacciones cuya moneda funcional es la moneda que se está evaluando. Por ejemplo, a fin de concluir que el euro es la moneda comúnmente utilizada por las entidades noruegas que tiene como moneda funcional la corona noruega, las transacciones exteriores que se tienen que considerar son las realizadas por dichas entidades con otras que no tengan el euro como moneda funcional, lo que podría excluir la mayoría de las transacciones exteriores entre entidades dentro de la Unión Europea”.

4.3 CONTRATOS CON CAPS Y/O FLOORS

En algunos contratos de compraventa de *commodities*, el precio a pagar está referenciado al precio de cotización del *commodity* en la fecha de entrega pero con un “techo” (o precio máximo, *cap*) y/o con un “suelo” (o precio mínimo, *floor*).

La NIC 39 (párrafo AG 33.b) establece lo siguiente: “una opción implícita que establezca límites máximo o mínimo sobre el tipo de interés de un contrato de deuda o de un contrato de seguro, estará estrechamente relacionado con el contrato principal, siempre que el límite máximo esté en, o por encima, del tipo de interés del mercado y el límite mínimo esté en, o por debajo, del tipo de interés de mercado cuando se emita el contrato, y las opciones correspondientes a dichos límites no estén apalancadas con relación al contrato principal. De manera similar, las cláusulas incluidas en el contrato de compra o venta de un activo (por ejemplo, de una materia prima cotizada) que establezcan un límite máximo o mínimo al precio que se va a pagar o a recibir por el activo, estarán estrechamente relacionadas con el contrato principal si tanto el límite máximo como el mínimo están fuera de dinero al inicio, y no estén apalancados”.

Por tanto, el *cap* y el *floor* estarán estrechamente relacionados solamente si se cumplen dos condiciones:

- a) Que, en el momento que se firmó el contrato (y no en un momento posterior) el *cap* estaba por encima del precio de referencia y el *floor* estaba por debajo del precio de referencia. Esto es, ambos estaban “fuera de dinero”, o en otras palabras, no tenían valor intrínseco.
- b) No están apalancados.

4.4 OTROS CASOS NO REGULADOS

Tal y como hemos comentado anteriormente, sólo existen dos casos regulados en la NIC 39 con relación al concepto de “estrechamente relacionado” en contratos de *commodities*:

el de contratos denominados en moneda extranjera y el de contratos a precio variable con *caps* y/o *floors*.

En el resto de situaciones en las que pudieran existir derivados implícitos separables en contratos de *commodities*, debe analizarse cuidadosamente si dicho derivado implícito se encuentra o no estrechamente relacionado con el contrato principal (aparte del análisis del resto de condiciones del párrafo 11 de la NIC 39) considerando:

- a) Todas las cláusulas existentes en el contrato.
- b) Posibles similitudes con casos específicamente regulados.
- c) Aspectos cuantitativos (correlaciones, importancia relativa, etc) y aspectos cualitativos (funcionamiento general del mercado, etc).
- d) Coherencia con el resto de la normativa.

Algunos ejemplos prácticos podrían ser los expuestos a continuación.

4.4.1 Contratos de commodities en los que el suministrador traslada a un cliente el precio de un input

En determinados sectores es frecuente establecer el precio de un contrato de suministro de bienes o servicios en referencia al precio de los inputs, materias primas, etc. utilizados para su producción (sobre todo cuando el elemento no financiero no cotiza en un mercado regulado).

En este sentido, es común firmar contratos de suministro cuyo precio variará en función de los inputs utilizados, con el fin de que la empresa suministradora cubra económicamente su margen futuro.

Imaginemos, por ejemplo, que una empresa del sector energético firma, con un cliente final, un contrato de venta de electricidad referenciado al precio del gas, y que dicho contrato no se contabiliza como derivado.

¿Contiene el contrato un derivado implícito separable por el hecho de que esté referenciado al precio del gas?

Aunque sería necesario analizar cada caso de forma independiente, podría argumentarse que el derivado implícito está estrechamente relacionado con el contrato principal, siempre que:

- a) El gas sea, efectivamente, un input significativo para la empresa que genera electricidad y que influya notablemente en los costes de producción. Esto es, que se trate de una empresa que utilice gas para producir electricidad (al menos con referencia al

contrato analizado). No sería el caso, por ejemplo, de una central nuclear que indexa su venta de electricidad al precio del gas.

b) Que el contrato no tenga ningún otro tipo de apalancamiento, opcionalidad, etc., que sería necesario analizar con mayor profundidad.

4.4.2 Contratos referenciados a la inflación

Al igual que en el caso anterior, en determinados sectores es frecuente referenciar contratos de suministro (sobre todo a largo plazo) a un índice de inflación.

Por ejemplo, la Empresa A vende una serie de toneladas de un producto a la Empresa B anualmente durante 10 años. El precio por tonelada es fijo para el primer año, no obstante, en los siguientes se revisa en función de la inflación.

Aunque no existe ninguna guía al respecto en NIC 39, la norma sí regula los contratos de arrendamiento referenciados a la inflación (NIC 39, AG 33.f), lo cual se podría tomar por analogía en muchos casos.

En un contrato de arrendamiento, el derivado implícito (referencia a la inflación) está estrechamente relacionado siempre que:

- el arrendamiento no esté apalancado y,
- el índice se refiera a la inflación del entorno económico propio de la entidad. (Ver Morales, 2009).

4.4.5 Contratos referenciados a otras variables no relacionadas

En general, un contrato de compraventa de *commodities* cuyo precio se referencia a un índice que se considere no relacionado con el precio de dicho *commodity*, incluye un derivado implícito separable.

Posibles ejemplos serían precios de *commodities* referenciados a tipos de interés, precios de acciones, precios de otros *commodities* no relacionados, otros índices de precios, etc.

Imaginemos un contrato de compra de carbón referenciado al Ibex 35. El derivado implícito (sobre el Ibex 35) sería separable si el contrato completo no se valora a valor razonable con cambios en la cuenta de resultados.

Imaginemos otro ejemplo en el que la Empresa A firma un contrato con la Empresa B con las siguientes características:

- La Empresa A recibirá, en un año, 100 toneladas de un producto.

- A cambio, la Empresa A pagará 30 euros por tonelada incrementado por el porcentaje de revalorización positiva del Eurostoxx durante el año de revalorización del contrato.

El contrato incluye un derivado implícito separable, concretamente una opción comprada por B y vendida por A sobre el Eurostoxx, cuyos cambios de valor deben reconocerse contra la cuenta de resultados.

Por otro lado, también podrían existir contratos de *commodities* cuyo precio se encuentra de alguna forma referenciado a una variable no financiera específica de una de las partes del contrato (resultado de una entidad, otros ratios internos, etc.).

“A este respecto, se debe tener en cuenta que la NIC 39, en su párrafo 9, excluye de la definición de derivado un contrato sobre un subyacente no financiero que a su vez es específico a una de las partes del contrato. [ver 2.1]

Si consideramos que los resultados de la entidad es una variable no financiera, entonces el posible derivado implícito caería directamente fuera de la definición de derivado y no habría que plantearse si es separable o no” (Morales, 2009).

Para KPMG, aunque la exclusión se refiere sobre todo a contratos de seguros, “elementos como el EBITDA, cifra de beneficios, volumen de ventas (...) o los flujos de caja de una de las contrapartes pueden considerarse como variables no financieras específicas de una de las partes del contrato, aunque dichos contratos no cumplan la definición de contratos de seguros”. [KPMG, 2008]

No obstante, cabe mencionar que también existen especialistas que consideran que la exclusión del párrafo 9 solamente se refiere a contratos de seguros, por lo que para ellos, un contrato de compraventa de *commodities* cuyo precio está referenciado a los resultados de una de las partes del contrato sí contiene un derivados implícito separable.

5. CONCLUSIÓN

Tal y como comentábamos en los primeros apartados, el área de de contabilidad de derivados sobre *commodities* es altamente compleja e incluye una casuística muy amplia.

El primer reto con el que se enfrenta una empresa es determinar hasta qué punto un contrato sobre *commodities* se contabiliza o no como derivado. En el análisis se deben tener en cuenta tres fases fundamentales:

a) Fase 1: Analizar si el contrato cumple la definición de derivado del párrafo 9 de la NIC 39.

b) Fase 2: En caso de que el contrato cumpla con la definición anterior, analizar si se liquida por diferencias o por intercambio del principal (según entiende la NIC 39 “liquidación por diferencias” en su párrafo 6).

c) Fase 3: En caso de que se liquide por diferencias porque el contrato así lo permite o porque el subyacente es un bien muy líquido, analizar la aplicación de la “own use” o “excepción de uso propio.

Si el contrato se contabiliza como derivado (esto es, dentro del alcance de la NIC 39), se reconocerá a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias (independientemente de la contabilidad de coberturas). En caso contrario, la NIC 39 no aplica y el contrato generalmente se tratará como un “executory contract” o “contrato a ejecutar”.

Por otra parte, si un contrato de *commodities* no se contabiliza como derivado, debe estudiarse la posibilidad de que contenga un derivado implícito separable.

Para que un derivado implícito sea separable del contrato principal, deben cumplirse tres condiciones (párrafo 11 de la NIC 39), de las cuales la más complicada de analizar es que el derivado implícito no esté “estrechamente relacionado con el contrato principal”.

A este respecto, la norma regula dos situaciones concretas: contratos de *commodities* en moneda extranjera y contratos a precio variable con un *cap* y/o un *floor*.

Finalmente, si un contrato de *commodities* cumple la definición de derivado y debe contabilizarse como tal, existe la posibilidad de aplicar contabilidad de coberturas con el objetivo de evitar asimetrías contables.

Como continuación de este trabajo, en la segunda parte, estudiaremos las claves fundamentales con relación a la aplicación de contabilidad de coberturas bajo NIC 39: en qué casos puede aplicarse, como se organiza la cobertura, qué requisitos se deben cumplir, cómo funciona contablemente una cobertura de valor razonable y una cobertura de flujos de efectivo, etc.

También incluiremos en la segunda parte un apartado analizando que impacto podría tener la reforma de la contabilidad de instrumentos financieros en el área de derivados sobre *commodities*.

BIBLIOGRAFÍA

Deloitte, 2008. *iGAAP 2008. Financial Instruments: IAS 32, IAS 39 and IFRS 7 explained. Fourth Edition*. Lexis Nexis. Londres.

Ernst & Young (The International Financial Reporting Group of Ernst & Young), 2008. *International GAAP 2008*. Wiley. Chichester, West Sussex (Reino Unido).

KPMG, 2009. “Insights into IFRS 6th Edition 2009/10”. Thomson. Londres.

Morales, J. 2009. “Derivados implícitos en contratos de arrendamiento bajo NIC 39”. *Técnica Contable*, 715, 64-71.

Pricewaterhousecoopers (PWC), 2007. *Understanding financial instruments. Aguide to IAS 32, IAS 39 and IFRS 7*. CCH. Kingston-upon-Thames, Surrey (Reino Unido).

Teixeira, P., 2007. Accounting for electricity derivatives under IAS 39. *Journal of Derivatives and Hedge Funds*, 13,3, 233-246.