



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES  
(ICAIDE)**

# **ANÁLISIS DE LA CONTABILIDAD EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN ESTADOS UNIDOS.**

Autor: María Sáenz de Ormijana Llamas

Director: Rafael Muñoz Orcera

Madrid  
Abril 2014

María  
Sáenz de  
Ormijana  
Llamas

**ANÁLISIS DE LA CONTABILIDAD EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN  
ESTADOS UNIDOS.**



## **RESUMEN**

Este artículo analiza la relación entre el sector de la construcción en EE.UU, los *International Financial Reporting Standards (IFRS)* utilizados en Europa, y los *US Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP)* utilizados en EE.UU. Las empresas españolas del sector han tenido que intensificar su previo proceso de internacionalización para sobrevivir a la crisis económica española, y EE.UU. es un mercado de indudable atractivo. La mayoría de las diferencias entre IFRS y US GAAP son de carácter temporal; no obstante, la adopción de las normas IFRS en EE.UU. supondría ventajas para los contratistas españoles que deseen competir en el mercado estadounidense. Existen una serie de comités internacionales de contabilidad que están intentando estandarizar los sistemas contables mundiales, y por tanto la convergencia de IFRS y US GAAP es inminente.

## **PALABRAS CLAVE**

IFRS, US GAAP, sector de la construcción, Estados Unidos, estandarización contabilidad, contratistas españoles.

## **ABSTRACT**

This paper analyses the relationship between the construction sector in the US, the *International Financial Reporting Standards (IFRS)* used in Europe, and the *US Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP)* used in the US. The Spanish companies of the construction sector have had to intensify their previous process of internationalization in order to survive the Spanish economic crisis, and the US is a very attractive market. Most of the differences between IFRS and US GAAP are of temporary nature; nonetheless, the adoption of IFRS in the US would entail benefits for Spanish construction companies looking to compete in the US market. International accounting committees are attempting to standardize the global accounting systems; therefore, the convergence of IFRS and US GAAP is imminent.

## **KEYWORDS**

IFRS, US GAAP, construction sector, United States, accounting standardization, Spanish construction companies.

# ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	1
<hr/>	
2. ASPECTOS RELEVANTES DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCION EN EE.UU.	4
<hr/>	
<i>i. Tipos de contratos</i>	4
<i>ii. Consideraciones financieras</i>	10
<i>iii. Ofertas y valoraciones de costes</i>	13
<i>iv. Ejecución del contrato de obras</i>	16
3. CONTABILIDAD EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN EE.UU.	17
<hr/>	
<i>i. Políticas contables</i>	17
<i>ii. Medida del grado de avance de las obras</i>	18
<i>iii. Determinación de los ingresos</i>	19
<i>iv. Determinación de los costes</i>	20
<i>v. Provisiones de pérdidas previstas</i>	20
4. COMPARACIÓN US GAAP E IFRS	22
<hr/>	
<i>i. US GAAP</i>	21
<i>ii. IFRS</i>	21
<i>iii. Adopción por primera vez</i>	22
<i>iv. Consolidación</i>	23
<i>v. Inventario</i>	23
<i>vi. Impuestos: caso general</i>	25
<i>vii. Impuestos: tratamiento de bases imponibles negativas</i>	26
<i>viii. Inversiones en proyectos de infraestructura</i>	27

<i>ix. Capitalización de interés</i>	27
<i>x. Reconocimiento de ingresos y costes asociados</i>	28
<i>xi. Cambio de divisa e inflación</i>	30
<i>xii. Deuda</i>	31
<i>xiii. Instrumentos financieros</i>	31
<i>xiv. Presentación de estados financieros</i>	32
<i>xv. Provisiones y contingencias</i>	33
<i>xvi. Fondo de comercio de consolidación (goodwill)</i>	35
<i>xvii. Clientes y otras cuentas a cobrar</i>	36
<i>xviii. Ingresos a distribuir en varios ejercicios</i>	37
<i>xix. Diferencias principales para la construcción</i>	38
<i>xx. Convergencia US GAAP e IFRS</i>	41
<i>xxi. Empresas españolas del sector</i>	44
<b>5. CONCLUSIONES</b>	<b>49</b>
<hr/>	
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>54</b>
<hr/>	
<b>ANEXO I. Cuadro comparativo IFRS y US GAAP</b>	<b>61</b>
<hr/>	

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

<b>ILUSTRACIÓN 1: REPRESENTACIÓN ESQUEMÁTICA DE LAS ÁREAS DE CONOCIMIENTO QUE IMPLICA EL PRESENTE TRABAJO.....</b>	<b>3</b>
<b>ILUSTRACIÓN 2: ESTRUCTURA ESTÁNDAR Y AGENTES PRINCIPALES EN CONTRATOS DE TIPO CONCESIONAL.....</b>	<b>7</b>
<b>ILUSTRACIÓN 3. PORCENTAJES DE NEGOCIO INTERNACIONAL SOBRE EL TOTAL EN OBRA PRESENTADA, OBRA ADJUDICADA, CARTERA, IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIOS (INCN) Y EMPLEADOS.....</b>	<b>46</b>
<b>ILUSTRACIÓN 4. VENTAS MUNDIALES DE GRUPO ACS.....</b>	<b>47</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>TABLA 1. COMBINACIONES COMUNES DE FORMA CONTRACTUAL Y FIJACIÓN DEL VALOR DEL CONTRATO.....</b>	<b>10</b>
<b>TABLA 3. VENTAS NACIONALES E INTERNACIONALES DE GRUPO ACS DE LOS AÑOS 2011 Y 2012 (EN MILLONES DE EUROS) .....</b>	<b>48</b>

# 1. INTRODUCCIÓN

---

A raíz de la actual crisis económica, el sector de la construcción en España, que había sido uno de los principales motores de la economía, se derrumbó en el 2008. La contratación pública y la promoción de vivienda privada, hasta entonces las dos principales fuentes de contratación de las empresas constructoras, se redujeron drásticamente. El sector de la construcción en España había sido, hasta ese momento, uno de los más dinámicos de Europa. Numerosas empresas del sector, gracias a la fuerte demanda interna, habían desarrollado una importante capacidad técnica y financiera, elevada productividad, y presencia no solamente en el mercado tradicional de la construcción, sino también en el mercado concesional, en el cual algunas de ellas se cuentan en el primer nivel mundial. Varias habían comenzado ya una expansión internacional importante, con adquisiciones de empresas en el exterior. Como resultado de la crisis, las empresas del sector de la construcción en España tuvieron, todavía más, que buscar negocio en el exterior para compensar la práctica anulación del mercado interior. Unas buscaron oportunidades en Iberoamérica y los países árabes, que habían sido los mercados tradicionales en el exterior para los contratistas españoles. Otras continuaron su expansión hacia Europa, si bien limitada por lo maduro en la misma del mercado de la construcción, y por la presencia de campeones nacionales del sector en cada país. El lejano Oriente, Australia, Canadá, entre otros, también han visto la expansión de empresas españolas.

EE.UU. destaca entre todos estos países por su importancia demográfica y económica, y porque sus infraestructuras y especialmente las de transporte por carretera, desarrolladas hace más de cincuenta años, se encuentran obsoletas. La mayoría de la inversión en el sector en Estados Unidos se financia con un impuesto sobre los hidrocarburos, que no está indexado a la inflación ni a los precios. El mercado interno de la construcción en EE.UU. ha sido hasta

recientemente muy tradicional, destacando dos aspectos: el concurso subasta como principal si no único medio de contratación, y su atomización local a excepción de algunos enormes conglomerados que actuaban también en el exterior. La necesidad de actualizar sus infraestructuras y la falta de financiación han permitido la aparición en EE.UU. de nuevas formas de contratación, como el concurso de proyecto y obras, o sus variantes concesionales. Esto es nuevo en EE.UU. y ha requerido iniciativas legislativas. Por todo ello EE.UU. es un mercado de indudable atractivo para las empresas españolas de construcción, si logran vencer las barreras de entrada. Sus capacidades pueden darles un margen competitivo. Varias de las constructoras españolas de primer nivel han empezado a participar activamente en el mercado estadounidense, destacando Ferrovial y ACS. Prácticamente todas las principales empresas españolas del sector tienen importantes planes de expansión en EE.UU.

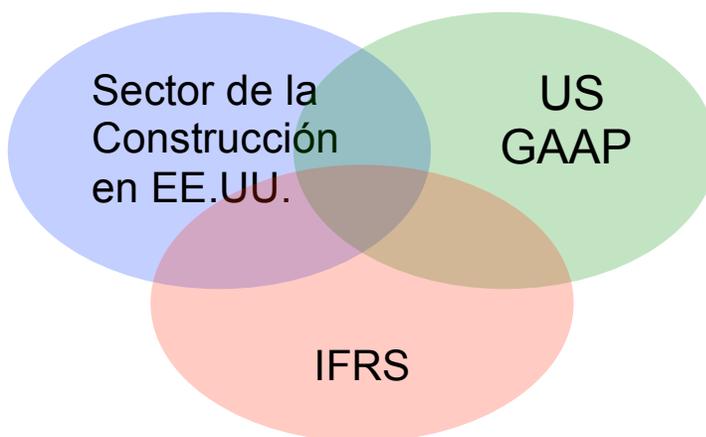
EE.UU. es un país fuertemente regulado, como todos los de tradición anglosajona, y es esencial para las empresas españolas adoptar los usos nacionales, especialmente en lo que concierne a procedimientos y usos contables. En otros mercados en el exterior, tradicionales de las empresas de construcción españolas como Iberoamérica u Oriente Medio, es posible exportar directamente muchas de las prácticas españolas o europeas. Esto no es posible en EE.UU. donde impera un sentimiento de superioridad e independencia. A la vez, EE.UU. es un país garantista con un sistema jurídico independiente y fiable, que permite a las empresas extranjeras competir y permite en mayor medida su entrada en comparación con otros países.

En relación con las prácticas contables, mientras que Europa ha adoptado los *International Financial Reporting Standards (IFRS)*, EE.UU. se rige por los *United States Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP)*. Por todo ello, el análisis de la relación entre el sector de la construcción en Estados Unidos, y la normativa IFRS y US GAAP es de singular importancia para las empresas

constructoras españolas que deseen competir en el mercado estadounidense, especialmente dada la coyuntura económica actual por la que atraviesa el sector en España.

La diferencia entre las normas US GAAP frente a las IFRS, en su aplicación al sector de la construcción en Estados Unidos, es precisamente el objeto del presente trabajo de investigación académica. El trabajo se articula en tres secciones: en primer lugar se analizan los aspectos más relevantes, para éste análisis, del sector de la construcción en EE.UU.; a continuación se resumen las normas GAAP en su aplicación al sector de la construcción; finalmente, se comparan estas con la normativa IFRS, que habitualmente han venido aplicando las empresas constructoras españolas. La Ilustración 1 muestra esquemáticamente las áreas de conocimiento involucradas en el presente trabajo. En esta exposición se tendrá siempre muy en cuenta el punto de vista de las empresas españolas del sector de la construcción, para las que este trabajo pudiera modestamente ser de utilidad en la difícil coyuntura económica por la que actualmente atraviesa España.

**Ilustración 1. Representación esquemática de las áreas de conocimiento que implica el presente trabajo.**



*Fuente: elaboración propia.*

## 2. ASPECTOS RELEVANTES DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCION EN EE.UU.

---

### *i. Tipos de contratos*

El contrato de construcción de obras es el documento que firman el contratista y el cliente o Propiedad, mediante el cual el contratista se compromete a llevar a cabo las obras y el cliente, que denominaremos la administración cuando es un organismo público o la Propiedad en general, se compromete a pagar por dichas obras.

Existen cuatro grandes tipos de procedimientos contractuales en la industria de la construcción en EE.UU. (Kenig, 2011). La traducción al español de estos términos no es fácil ni precisa; de hecho, en la práctica internacional se suelen mantener los términos en inglés. Los tipos de contratos son:

- a) El contrato de obras, que comprende exclusivamente la construcción de las mismas. Excluye la redacción del proyecto, que la Propiedad hace previamente y por si misma o por un consultor externo bajo contrato separado. En EE.UU. a este procedimiento se le denomina habitualmente *design-bid-build*, lo que podemos traducir como proyectar-licitar-construir. Aunque puede parecer contradictorio por incluir la palabra “proyectar,” esto quiere decir que una vez redactado el proyecto de construcción, se saca a licitación entre empresas contratistas para que éstas oferten su ejecución, sin responsabilidad sobre el proyecto. Se puede definir el procedimiento *design-bid-build* como el proceso en el cual la Propiedad contrata primeramente la redacción del proyecto de construcción a una consultora de ingeniería o arquitectura, y una vez redactado este, licita la construcción

entre empresas contratistas, las cuales no tienen responsabilidad sobre la redacción del proyecto de construcción, que les es dado. Éste ha sido el contrato tradicionalmente empleado en la construcción y sigue siendo la modalidad principal en EE.UU. en contratos de pequeño importe. La abundancia de demandas entre las partes contratantes por falta de definición o supuestos errores en el proyecto de construcción, o los retrasos e incrementos de costes, son uno de los motivos por el que la Propiedad se ve tentada de poner ambas labores, proyecto y obra, en un único contrato bajo el mismo agente o buscar otros mecanismos que favorezcan la colaboración entre el autor del proyecto y la constructora. Esto da lugar a otras modalidades de contratos en el sector de la construcción que generalmente se adoptaron primero en Europa, siendo EE.UU. más lento en su adopción.

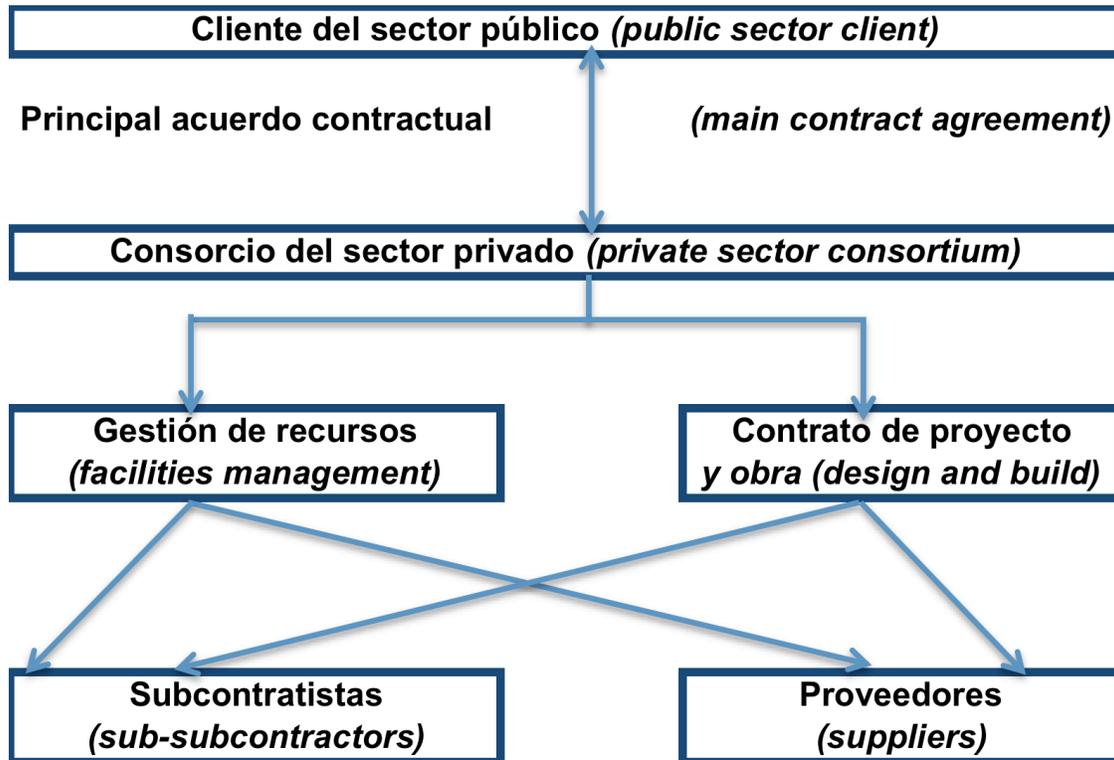
- b) El contrato de *Construction Management (CM) at Risk*, o Dirección de Obra a riesgo. Éste es un procedimiento intermedio entre el contrato de obras anterior, y el contrato de proyecto y obra que se describe en el siguiente punto. La Dirección de Obra (D.O.) a riesgo se caracteriza porque la Propiedad firma un contrato con una entidad que se ocupa inicialmente de redactar el proyecto; por tanto, dicha firma tiene capacidad ingenieril más allá de la pura construcción. Cuando el proyecto está suficientemente avanzado, dicha empresa licita la construcción entre subcontratistas, generalmente por partes, y adjudica en representación de la Propiedad. El riesgo viene de que, tras la adjudicación, la empresa contratista principal (el *construction manager*), garantiza al cliente un precio máximo a no exceder. Por ello mismo se ocupa de la supervisión de la construcción, y el control de la calidad de la misma, durante las obras. Este tipo de contrato es muy común en la construcción industrial o en la edificación vertical, pero menos usual en obra civil. Generalmente la compensación a la entidad que actúa como *Construction Manager* se hace por un coeficiente de paso o margen

adicional u honorarios fijos frente a los costes externos incluida la construcción, como se verá más adelante. Hay diversas variaciones en cuanto al compromiso de precio cierto que dicha entidad adquiere en cuanto al coste final de las obras.

- c) El contrato de proyecto y obra (*Design-Build*). En este caso la Propiedad contrata con una única empresa como responsable del proyecto y de la construcción conjuntamente. En este tipo de contrato habitualmente el contratista responsable garantiza el precio de la obra.
  
- d) Los contratos de tipo concesional o similares. Por último, hay toda una gama de contratos que han surgido con fuerza en los últimos diez años en EE.UU. Englobados bajo la etiqueta de *Alternative Delivery o Integrated Project Delivery*, los contratos de colaboración público-privada, de concesión, o *Public-Private Partnerships*, a veces también designados como *Design-Build-Finance-Operate (DBFO)* entran en esta categoría. Los anteriores términos no están definidos muy precisamente y se podrían a su vez distinguir innumerables variantes. Todos ellos se caracterizan, en suma, por incluir dentro de las obligaciones del contratista principal fases del desarrollo de la infraestructura adicionales al proyecto y la construcción. Dichas fases pueden ser anteriores o posteriores a la redacción del proyecto y construcción de la obra, como la financiación de la misma, o la operación y mantenimiento hasta su reversión a la Propiedad al final del periodo concesional. Según el *National Council for Public-Private Partnerships* (NCPPT, 2002), estrictamente el término *Public-Private Partnerships* debería reservarse para aquellos casos en que la entidad adjudicataria aporta capital inicialmente, recuperando su inversión durante la vida de la concesión una vez esté en explotación. El *Public-Private Partnership* se podría traducir como colaboración o asociación público-privada, contrato concesional o con carácter todavía más general, inversión

en infraestructuras (aunque ésta no siempre va asociada a nueva construcción). El contrato de *Design-Build-Finance-Operate (DBFO)* se podría definir como una variedad del contrato concesional en el cual el adjudicatario adquiere la obligación de financiar, proyectar, construir y gestionar, y como parte de ello mantener, la infraestructura en cuestión. En este tipo de contratos es frecuente que el proyecto y construcción de la obra formen un subcontrato separado, como se muestra en la siguiente figura para un típico contrato concesional (Chinyio y Fergusson, 2008).

**Ilustración 2. Estructura estándar y agentes principales en contratos de tipo concesional.**



Fuente: adaptado de Chinyio y Fergusson (2008).

Otra importante distinción hay que establecer en cuanto a la fijación del valor total del contrato, o la filosofía de abono (*basis of reimbursement*) al contratista, que puede combinarse con alguno de los tipos de contrato anteriores (Kenig, 2011). En

cuanto a la compensación económica al contratista, se pueden diferenciar (CFMA, 1997):

1. Los contratos de precio fijo o a tanto alzado (*lump sum*), también denominados a veces contrato a precio cerrado, a tanto alzado, a precio cierto o prefijado. En este tipo de contrato se fija un precio final por el cual el contratista deberá llevar a cabo las obras pactadas en el contrato. Dicho precio se puede ajustar a medida que las partes lo requieran, a través de una *change order* o modificación de obras. Éste es un acuerdo escrito entre el contratista y la Propiedad para modificar los términos del contrato. La modificación del contrato generalmente implica un incremento de la cifra global convenida, por aumento del alcance del mismo. Este tipo de contrato suele ser la opción más segura para la Propiedad, pero de mayor riesgo para el contratista.
2. Los contratos del tipo *Cost-Plus*. Este tipo de contratos son menos habituales en España en la construcción tradicional. El contrato de tipo *Cost-Plus* se puede definir como un contrato por coeficiente de paso, por el cual el contratista principal será compensado por sus costes externos, más una compensación adicional que puede ser fija en términos monetarios o en base a un porcentaje de costes reembolsables. Este tipo de contrato puede conllevar más riesgo para el contratista, dependiendo de si el coste es reembolsable o no. El contrato puede a su vez incluir una cláusula de precio máximo que no se debe superar, así como penalizaciones en caso de no inaugurarse en el plazo previsto. En su variedad a riesgo, el contratista principal está sometido a penalizaciones o incentivos según se rebase o no, respectivamente, un precio prefijado. Se pueden incluir también en esta categoría los contratos de precio deseado o esperado (*target cost*). Éste es un contrato en el que se fija un precio ideal y en el cual se estipula, caso de excederse o no alcanzarse dicha cifra, como se repartirán entre los

firmantes del contrato (Propiedad y contratista principalmente, pero a veces otros actores como la ingeniería autora del proyecto de obras) los ahorros o excesos respecto a la cifra pactada. La diferencia principal con el contrato *Cost-Plus* estriba en que puede haber más de un agente que participe en la atribución de riesgo o beneficio, por ejemplo el contratista principal o *Construction Manager* y uno o más subcontratistas.

3. Los contratos por horas y materiales (*time and materials*). Este contrato se corresponde en cierto modo con lo que en España se designan como trabajos por administración. Salvo pequeñas obras, no es frecuente en España. No hay un precio global convenido, sino que se abonan al contratista los costes directos en horas de mano de obra y maquinaria, así como los costes de los materiales incurridos, suplidos por terceros. El contrato establece los precios unitarios de los mismos. Este tipo de contrato suele ser el más seguro para el contratista, pero el de mayor incertidumbre sobre el coste total para la Propiedad.
4. Los contratos de precios unitarios. Este tipo de contrato estipula una lista de precios unitarios para todas las unidades de obra, y se abona al contratista la medición real incurrida en la construcción por aplicación de dichos precios. No existe, por tanto, un precio total del contrato convenido previamente. Éste ha sido tradicionalmente el principal tipo de contrato en el mercado de la construcción en EE.UU., especialmente para obra civil y carreteras. Se ha aplicado siempre unido a la adjudicación por subasta, es decir, al precio más bajo entre los proponentes. Este modelo se denomina usualmente *design-bid-build* para diferenciar las tres fases que entraña. La responsabilidad de redacción del proyecto recae directamente sobre la Propiedad, así como frecuentemente el control de calidad que ésta delega en un consultor externo, la asistencia técnica a la Dirección de Obra. Se emplea también, a veces, para acuerdos que el contratista principal

establece con sus subcontratistas dentro de mayores contratos de construcción, proyecto y obra, entre otros.

La siguiente tabla muestra las combinaciones más comunes de tipo de contrato y mecanismo de compensación al contratista.

**Tabla 1. Combinaciones comunes de forma contractual y fijación del valor del contrato.**

Forma contractual	Fijación del valor del contrato / compensación al contratista		
	Precio fijo	Cost-plus	Precios unitarios
Contrato de obras	X		X
Dirección de obra ( <i>construction management</i> ) a riesgo		X	
Contrato de proyecto y obra ( <i>design-build</i> )	X		
Contratos de tipo concesional	X		

*Fuente: basado en Chinyio y Fergusson (2008).*

## *ii. Consideraciones financieras*

El mayor factor de riesgo en la industria de la construcción al convenir el precio de un contrato previamente a su ejecución se basa en: la determinación de las mediciones o cantidades de cada tajo o elemento presente en la construcción, y el método de valoración o establecimiento de los precios unitarios que se aplican a las cantidades anteriores (Callan, 2003). Esto segundo se hace o bien por estimación directa, es decir planificando el trabajo y estudiando los rendimientos y

horas de mano de obra, maquinaria, y demás elementos necesarios, o bien por petición de ofertas a subcontratistas. Es frecuente en obras grandes y complicadas emplear ambos métodos a la vez. En algunos mecanismos de abono, como el de precios unitarios, la primera parte no se realiza, sino que se emplean mediciones facilitadas por la Propiedad, como se explicó anteriormente. Los contratistas deben fijar sus mediciones, cuando es el caso, y precios unitarios en el momento de hacer una oferta o en el proceso de negociación, antes de determinar el coste de los productos. Asimismo, los precios no pueden ser modificados caprichosamente sólo por cambios en los costes, sobre todo en contratos de precio fijo.

La mayor necesidad financiera de un contratista es el capital circulante. Los préstamos a plazo para apoyar al capital circulante son poco frecuentes ya que dicha expansión puede ser apoyada normalmente con préstamos de capital circulante para cada contrato. Los bancos y demás entidades financieras suelen requerir seguridades tangibles, que la mayoría de contratistas no se pueden permitir, para la concesión de dichos préstamos. Por tanto, los contratistas utilizan *chattel loans* para financiar la compra de sus equipos, es decir, préstamos pignorados en los que los créditos se conceden con una garantía colateral. Por ejemplo, un caso usual en el sector de la construcción es el uso de estos préstamos pignorados para la compra de maquinaria, en los que la propia maquinaria es la garantía del préstamo. En este tipo de préstamos los pagos se igualan a los cobros de efectivo.

Los contratistas también utilizan líneas de crédito tradicionales y líneas de crédito de capital circulante como financiación a corto plazo. La financiación externa es muy importante en la industria de la construcción ya que siempre va a existir un espacio de tiempo entre el pago de gastos para comenzar la construcción de cualquier unidad de obra o tajo, y el cobro de la misma.

Otra forma de financiación en este sector son los programas de apoyo financiados por el Estado. Estos programas garantizan y apoyan la financiación de pequeños negocios o negocios operados por las minorías del país. Suelen ofrecer líneas de créditos en base a cada contrato individual, y estar destinadas sólo a los contratistas que no podrían conseguir préstamos de capital circulante directamente de los bancos sin algún tipo de garantía estatal. Los grandes proyectos de relevancia regional o nacional, incluidos los de tipo concesional, pueden financiarse en parte con préstamos federales contemplados en el *Transportation Infrastructure Finance and Innovation Act (TIFIA)*. Se trata de créditos, líneas de crédito o garantías bancarias con condiciones y tasas de interés más favorables que las del mercado privado de capitales (*US Department of Transportation, 2013*). Estos fondos los solicita la Administración, pero puede emplearlos el sector privado en contratos de tipo concesional.

Las prácticas de facturación en este sector son muy variables y muchas veces no tienen relación alguna con los resultados del trabajo del contratista. Los acuerdos de facturación suelen fijarse en el contrato y varían con el tipo de contrato utilizado. La cantidad y el momento de facturación en el contrato puede basarse en la terminación de partes o fases específicas del proyecto, los costes incurridos en los contratos tipo *Cost-Plus*, las fechas estimadas de terminación conforme a la dirección de obra, o el grado de avance en la obra ejecutada (que suele ser lo más común) usualmente medido por la cantidad de unidad ejecutada.

El contratista, como buen empresario, en las licitaciones de contratos por precios unitarios tratará de asignar un mayor valor relativo al precio unitario de los componentes de las partes de obra que espera terminar antes en el proyecto para acelerar el cobro de efectivo (AICPA, 2013). Esta práctica es frecuente en el sector de la construcción en EE.UU., donde se denomina licitación no equilibrada, como estrategia de financiación, ya que la generación de caja es esencial. No obstante, un resultado posiblemente negativo de la licitación no equilibrada es que

el cobro de efectivo al finalizar el contrato podría ser menor que las necesidades de efectivo. La realidad es que este tipo de estrategias pueden resultar peligrosas, pues es difícil, si no imposible, anticiparse a los cambios de precio en los suministros. Todavía más importante, el propio contratista en un estudio más detallado (como siempre efectuará en una obra firmemente adjudicada), puede identificar cambios ventajosos e importantes respecto a sus hipótesis de la oferta. Esto podría hacer que las unidades cuyo precio incrementó no sean las que puedan aumentar o le interese avanzar en el plan de obra. En cualquier caso, un control de costes y una planificación presupuestaria rigurosa son, como en cualquier empresa, fundamentales para una buena financiación en la industria de la construcción.

Finalmente, cabe mencionar el concepto de garantía de fiel cumplimiento que el contratista debe poner a disposición de la Propiedad antes del comienzo de la obra. Esta garantía se materializa en una fianza que se entrega asegurando el cumplimiento de las obligaciones contractuales del contratista (Muñoz Orcera, 2010). Este aval tiene como objeto impedir que el contratista decida no proseguir con la obra si descubre que no va a obtener beneficios. En EE.UU., los avales suelen ser cantidades significativas y es necesario el desembolso al 100% para la adjudicación del contrato. Esto tiene un impacto significativo sobre el reconocimiento de ingresos, que se analizará más adelante.

### *iii. Ofertas y valoraciones de costes*

La industria de la construcción está formada por empresas muy diversas por tamaño, especialización, diversificación geográfica y tipo de cliente, las cuales acometen muy distintos tipos de trabajos. Por ello, es un sector muy dinámico que está en constante evolución y es necesario conocer la industria y las entidades que la conforman para poder identificar condiciones extraordinarias que requieran consideración especial.

Previamente al contrato, el proceso comienza cuando la Propiedad solicita a uno, o frecuentemente a varios contratistas, oferta para la construcción de un proyecto. Cuando la Propiedad decide llevar a cabo un proyecto, suele comenzar contratando una empresa de ingeniería o arquitectura para que esta redacte un anteproyecto y una estimación de costes de construcción. Si los estudios previos confirman la viabilidad del proyecto, la Propiedad puede decidir avanzar en la redacción del proyecto de detalle por sí misma para posteriormente licitar la construcción, o como en el caso de los contratos de proyecto y obra o concesionales, licitar un alcance más amplio renunciando a la redacción del proyecto de construcción por sí misma.

La Propiedad puede negociar un precio con uno o más contratistas o, como es usual en las administraciones públicas, convocar a varios contratistas a licitación (Halpin y Senior, 2009). Sólo podrán concurrir a dicha oferta los contratistas que reúnan unas condiciones previas en base a su capacidad técnica y financiera, experiencia y otros factores que establecerá la Propiedad. Éstas se demuestran durante la fase previa denominada de precalificación. La Propiedad tiene derecho a contratar a un solo contratista como responsable de todas las fases del proyecto, o puede contratar a varios especializados en distintas partes de la obra.

Durante la fase de concurso, los concursantes determinan el presupuesto estimado de la obra, según se explicó anteriormente. Excepto en los concursos exclusivamente de obra, el contratista, generalmente con ayuda de una empresa consultora de ingeniería, redacta un anteproyecto como base de su oferta. En los grandes proyectos es habitual que la fase concursal dure seis meses o más, extendiéndose en algunos casos a un año o incluso más.

La necesidad de maquinaria específica para una obra afecta a la estrategia de financiación del contratista, su presupuesto de fondos necesarios, y su proceso de

licitación (Peterson, 2012). Algunos tipos de construcción, como los proyectos de carreteras y autopistas, requieren el uso de maquinaria específica y costosa. Un contratista puede elegir entre comprar o alquilar la maquinaria, y si decide comprarla tendrá que elegir entre rentabilizarla o asignarla toda a un proyecto en concreto.

Asimismo, las partes de obra que no lleva a cabo el contratista directamente se subcontratan a terceros. Los subcontratistas preparan ofertas para el contratista principal. Los contratistas en EE.UU. tradicionalmente han sido muy conservadores y han elegido realizar con medios propios una parte significativa de sus trabajos, mientras que en España es más frecuente entre los grandes contratistas la subcontratación a empresas especializadas de segundo nivel

Debido a que los plazos de ejecución de las grandes obras son largos, pudiendo alcanzar cinco años o incluso más, una vez se han estimado los costes del proyecto, el contratista tiene que estimar el posible incremento por inflación o variaciones en el precio de mercado que podría experimentar (Gould, 2005). Este aumento puede ser provocado por los materiales, la maquinaria, la mano de obra o los costes de los subcontratistas. Para determinarlo, el contratista evalúa factores como la complejidad de la obra, la inestabilidad del mercado laboral y del mercado de materiales, y la experiencia del contratista en el tipo de obra que va a llevar a cabo. También juzga la reputación de la empresa consultora de ingeniería o arquitectura autora del proyecto, cuando ésta representa a la Propiedad, en cuanto a fiabilidad, posibles errores u omisiones del proyecto, y flexibilidad, así como la dificultad o facilidad de negociar cambios en el contrato con la Propiedad o la dirección de obra que la represente. Asimismo, el contratista valora las posibles inclemencias del tiempo y la estación y su influencia en los rendimientos, la relación de trabajo prevista con la Propiedad, historia previa de la misma, y el pliego de condiciones requeridas. Por último, el contratista evalúa la competición y

el mercado, los incentivos y sanciones previstas en el contrato, los flujos de caja esperados, y demás condiciones de riesgo.

Finalmente, tras determinar el precio total de la oferta, el contratista normalmente estima el calendario de desembolsos y los recursos de capital disponibles para la obra concreta. Así, el contratista habrá terminado el proceso de preparar el presupuesto de la obra y podrá presentar su oferta, acompañada de todos los documentos especificados en el pliego del concurso.

#### *iv. Ejecución del contrato de obras*

Una vez adjudicada la obra, el presupuesto preparado en la base de oferta es la base sobre la cual se preparará un presupuesto más detallado en el cual se contempla cada unidad de obra, su medición (cantidad que se prevé ejecutar) y precio unitario (AICPA, 2013). El tipo de unidades es muy diverso y éstas varían grandemente en su magnitud y peso relativo en el presupuesto. Por eso es necesario convertir todas las unidades a una unidad monetaria común, siguiendo el método de relación valorada.

Este presupuesto es una herramienta clave en la gestión con objeto de mantener un seguimiento detallado, unidad por unidad de obra, de dónde se producen las desviaciones entre la realidad y lo presupuestado, y se actualiza mensualmente.

### 3. CONTABILIDAD EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

---

En este capítulo se ha recurrido a varias fuentes de información, en concreto se sigue la exposición general del tema según el *Financial Accounting Standard Board (FASB)*, el *International Accounting Standard (IAS)* y el *Accounting Standards Codification (ASC)*.

#### *i. Políticas contables*

Existen dos tipos de métodos aceptados en la contabilidad en contratos en EE.UU. Ambos son válidos y existen una serie de circunstancias que ayudan a definir qué método será preferible. No obstante, cabe mencionar que la gran mayoría de empresas contratistas españolas y estadounidenses utilizan el *percentage-of-completion method*, llamado en España grado de avance de la obra o porcentaje de obra ejecutada, medida relativamente al valor total del contrato convenido. Los métodos contables son (AICPA, 2013):

1. El método de grado de avance de la obra. La utilización de este método es preferible cuando las estimaciones son fiables, se puede esperar que la Propiedad y el contratista ambos satisfagan y lleven a cabo todas sus obligaciones contractuales, y en contratos que incluyen provisiones específicas en cuanto a las condiciones del acuerdo. No obstante, cuando un contratista lleva a cabo obras y contratos de este tipo a menudo y de forma continua, se presume que es capaz de calcular sus estimaciones para que sean bastante fiables, por tanto, el uso de este método sería adecuado. Sin embargo, los contratistas que no cumplan estas condiciones podrán utilizar este método para contratos individuales utilizando las

estimaciones de ingresos y costes totales del proyecto como base, mientras que se puedan calcular en cifras específicas o rangos. Si el cálculo específico de los ingresos y costes totales del proyecto resulta práctico sólo para asegurar que no incurrirá en pérdidas con dicho proyecto, el contratista podrá utilizar el método de grado de avance con una estimación de beneficio nulo, igualando los costes e ingresos. Por tanto, la gran mayoría de contratistas pueden utilizar y utilizan este método contable.

2. El método de contrato finalizado. Este método contable es preferible sólo en contratos a corto plazo, ya que los resultados del uso de un método u otro son totalmente distintos cuando se trata de grandes contratos a largo plazo. Por esta razón el método contable de contrato finalizado es poco común en España y en Estados Unidos para este tipo de contratos.

#### *ii. Medida del grado de avance de las obras*

Existen dos maneras de medir el grado de avance de un contrato: las medidas basadas en entradas y las medidas basadas en salidas (Kenig, 2011). Ambas medidas se ajustan a las provisiones de reconocimiento de ingresos bajo el uso del método de grado de avance de la obra.

Las medidas basadas en entradas se llevan a cabo en función de los esfuerzos dedicados a un contrato específico. Éstas incluyen métodos basados en costes, como el ratio de coste incurrido hasta el momento entre el coste total estimado de la obra, que es lo más habitual, o métodos basados en esfuerzo laboral, como el ratio de horas trabajadas hasta el momento entre el total de horas estimadas para la realización de la obra (*IAS 18 Revenue* y *ASC 605 Revenue Recognition*).

Las medidas basadas en salidas se llevan a cabo en función de resultados conseguidos. Éstas incluyen métodos basados en unidades producidas, unidades

entregadas, la realización de etapas específicas del proyecto, y valor añadido. En todo caso, para la valoración de las unidades producidas o entregadas, o el grado de realización del contrato, es posible emplear el método de relación valorada. En éste se multiplica la cantidad ejecutada de cada unidad por el precio unitario de la misma (bien de ejecución o de venta según se trate del cómputo basado en entradas o salidas). Convertidas así todas las unidades a una unidad monetaria común, la suma de todas ellas da el valor realizado hasta la fecha.

### *iii. Determinación de los ingresos*

Los factores principales que se deben tener en cuenta en la estimación de los ingresos finales son: el precio básico del contrato, las opciones contractuales, modificados de obra o *change orders*, reclamaciones o *claims*, y provisiones en el contrato sobre el pago de sanciones e incentivos económicos (Adrian y Adrian, 2006).

La contabilidad en modificados de obra consiste en el cambio del contrato original de manera que varíen las provisiones contraídas en el contrato original. Sólo se ajustarán los ingresos y costes pertinentes a un modificado de obra cuando la Propiedad y el contratista lo hayan aprobado.

Las reclamaciones representan el exceso sobre el precio del contrato originalmente pactado, que el contratista querrá obtener. Sólo se ajustarán los ingresos en función de reclamaciones cuando sea probable que éstas resulten en un ingreso y la estimación de dicho ingreso sea calculable, y sólo en la medida en la que se hayan incurrido en costes relacionados con dicha reclamación (*IAS 18 Revenue* y *ASC 605 Revenue Recognition*).

#### *iv. Determinación de los costes*

Se computan como costes del contrato de obra todos los costes directos asociados a ella, como los de material, mano de obra, y subcontratistas. También se computan los costes indirectos relacionables con el contrato, como los costes indirectos de mano de obra, supervisión del contrato, herramientas y equipos, control de calidad e inspección, seguros, suministros, reparaciones y mantenimiento, depreciación y amortización, gastos de apoyo, entre otros. Los costes generales y de administración pueden tratarse como costes del contrato de obra bajo el método de grado de avance de la obra (Peterson, 2012). En los contratos *cost-type*, todos los costes se consideran costes del contrato para evitar márgenes de beneficio poco realistas que resultan en cobros finales demasiado grandes o demasiado pequeños.

Se consideran costes pre-contractuales los gastos en los que incurre el contratista durante la fase de oferta previa a la adjudicación, en la realización de un contrato anticipado específico, y con el que no obtendrá ningún tipo de beneficio a no ser que sea adjudicatario de contrato. Es frecuente imputar los gastos de estudio de la oferta a la obra una vez adjudicada ésta.

#### *v. Provisiones de pérdidas previstas*

Las provisiones anticipadas de pérdidas surgen cuando el coste estimado del contrato supera el ingreso estimado. En contratos en los que esta provisión está presente se debe reconocer la pérdida en el periodo en el que ésta es realmente evidente. Se deben considerar los siguientes factores para el cálculo de las pérdidas previstas: los modificados de obra, gastos no reembolsables en contratos de *cost-plus*, y revisiones potenciales de precios. Las provisiones de pérdidas

previstas deberán aparecer en el balance en el pasivo corriente, y como un coste contractual adicional en la cuenta de pérdidas y ganancias (Halpin y Senior, 2009).

## 4. COMPARACIÓN US GAAP E IFRS

---

En este capítulo se sigue la exposición general del tema según el *International Accounting Standard (IAS)*, el *Accounting Standards Codification (ASC)*, el *Statement of Position (SOP)*, el *Financial Accounting Standard (FAS)*, y el *Accounting Research Bulletin (ARB)*.

### *i. US GAAP*

El *American Institute of Certified Public Accountants (AICPA)* fue fundado en 1887, bajo el nombre *American Association of Public Accountants (AAPA)*. El *Securities and Exchange Commission (SEC)* fue creado en 1934 para regular el comercio en acciones y bonos (Mifflin, 1991). Tras el estallido de la burbuja económica de 1929 en Estados Unidos, comenzó el caos que resultó en poco control financiero, numerosos fraudes y abusos de poder en Wall Street. En 1936 el AICPA publica *Examinations of Financial Statements*, y nace el término *generally accepted accounting principles*, conocido como GAAP. En 1938, el SEC apoya el establecimiento de GAAP, el *Committee on Accounting Procedures (CAP)* del AICPA comienza a publicar *Accounting Research Bulletins (ARB)*, y el congreso estadounidense empieza a normalizar los usos contables (Zeff, 2005).

### *ii. IFRS*

En 1966 se propone el establecimiento de un grupo internacional que incluyese el *Institute of Chartered Accountants of England & Wales (ICAEW)*, *American Institute of Certified Public Accountants (AICPA)* y el *Canadian Institute of Chartered Accountants (CICA)*. Esto resulta en la creación del *International Accounting Standards Committee (IASC)* en 1973, que en 2001 fue sustituido por el *International Accounting Standards Board (IASB)* y nacieron los *International*

*Financial Reporting Standards (IFRS)* (Benson, 1989). El IASC publicó 41 *International Accounting Standards (IAS)* en sus 27 años de existencia, y en 2003 comenzaron a publicarse las normas IFRS. A partir de 2005 toda empresa pública europea debía emplear los usos contables de los IAS e IFRS.

### *iii. Adopción por primera vez*

La información relativa a este concepto se recoge en *IFRS 1 First-time Adoption of International Financial Reporting Standards*, *IAS 8 Accounting Policies*, y *ASC 250 Accounting Changes and Error Corrections*.

La primera adopción de cualquiera de las dos normas requiere un análisis de todos los estados financieros de la empresa desde el momento de su constitución hasta el momento actual, ajustado a las nuevas normas a las que se está adaptando. Esto quiere decir que antes de adoptar las IFRS, una empresa centrada en EE.UU. que ha basado la regulación de sus cuentas y balances en US GAAP debe cambiar todos sus estados financieros a IFRS. Asimismo, el contratista deberá llevar a cabo un análisis de cómo afectaría a su historial financiero la utilización de estas nuevas normas.

Este enfoque retrospectivo es uno de los principales problemas de la adopción de IFRS en EE.UU. ya que es un concepto complicado que requiere esfuerzos y recursos. El motivo de esta norma es que si no se aplica el análisis, la valoración de los activos, pasivos, y patrimonios netos de la empresa puede no reflejar la realidad contable de acorde con IFRS.

En cuanto a la comparación entre un sistema y otro, no hay diferencia entre IFRS y US GAAP. No obstante, el cambio de una a otra requiere un estudio minucioso del historial financiero de la empresa que podría ser problemático.

#### *iv. Consolidación*

La información relativa a este epígrafe se recoge en *IFRS 10 Consolidated Financial Statements*, *IAS 27 Consolidated and Separate Financial Statements*, y *ASC 810 Consolidation*.

En cuanto a la consolidación, las normas IFRS señalan que una empresa tendrá control sobre una filial cuando tenga más del 50% de derechos de voto, o se le atribuya control en un acuerdo pactado, o cuando tenga poderes para designar o retirar a la mayoría de los miembros del Consejo de Administración.

Por su parte, las US GAAP permiten el control sobre una filial cuando ésta tenga más del 50% de derechos de votos, al igual que las IFRS. No obstante, permiten también un criterio de control a través de un método de interés variable, no permitido por las IFRS.

En cuanto a la comparación entre un sistema y otro, las dos normas utilizan sistemas muy parecidos, y la regulación es muy similar. Cabe mencionar sólo que las IFRS permiten tres sistemas, y las US GAAP dos. Estas diferencias no son de gran importancia y por ello no se le dedica mayor explicación.

#### *v. Inventario*

La información relativa a este epígrafe se recoge en *IAS 2 Inventory* y *ASC 330 Inventory*.

Las IFRS requieren la valoración del inventario de la empresa al menor coste o valor de mercado, el cual definen como el valor neto realizable. El valor neto realizable se define como “el importe que se puede obtener por su enajenación en el mercado, en el curso normal del negocio, deduciendo los costes estimados

necesarios para llevarla a cabo” (Muñoz Orcera, 2010: 13). No está permitido el método *Last In First Out (LIFO)*, método en el que lo último en entrar en el almacén o inventario es lo primero en salir. En el tratamiento contable del inventario sólo se permiten los métodos *First in First Out (FIFO)*, método por el que lo primero en entrar en el almacén es lo primero en salir, y precio medio ponderado, método en el que se ponderan las unidades de cada elemento por su precio unitario. Las reducciones realizadas por la aplicación del valor neto realizable serán obligatoriamente revertidas cuando se produzca un incremento de dicho valor.

Las US GAAP valoran el inventario, asimismo, al menor coste o valor de mercado, definido como valor neto realizable. No obstante, no sólo permiten la utilización de los métodos FIFO y precio medio ponderado, si no que también admiten el método LIFO. Por este último método, las existencias que salen del almacén son las más recientes, y por tanto las más caras si consideramos la inflación. Con el método LIFO, la valoración del beneficio será menor (Muñoz Orcera, 2010). No se permite la reversión de pérdidas de valor ya que éstas constituyen la base para un nuevo coste.

En cuanto a la comparación entre un sistema y otro, ambas normas son similares ya que valoran el inventario con el valor neto realizable. No obstante, las normas US GAAP son algo más flexibles ya que permiten el uso del método LIFO. Además, cabe mencionar que el uso de un método u otro para la valoración del inventario tiene impacto sobre el resultado final de la empresa. Esto se debe a que por el método FIFO, las primeras existencias en salir del almacén son las más antiguas y baratas, por lo que el beneficio de las ventas y el valor de las existencias finales será mayor (Muñoz Orcera, 2010). En cambio, con el método LIFO ocurre justo lo contrario. Por tanto, esta diferencia podría dar lugar a graves discordancias entre los balances y cuentas de resultados de las empresas constructoras con sede en Estados Unidos o España. Asimismo, en US GAAP no

se permite la reversión de provisiones mientras que IFRS lo admite cuando hay cambios en el valor neto realizable.

#### *vi. Impuestos: caso general*

La información relativa a este apartado se recoge en *IAS 12 Income Taxes and Deferred Tax* y *ASC 740 Income Taxes*.

En cuanto a los impuestos, su reconocimiento es igual bajo IFRS y US GAAP, y los impuestos se deben imputar en el momento del devengo. Hay que separar de lo anterior el tratamiento y la compensación de bases imponibles negativas en ejercicios futuros, que por su importancia merece tratamiento aparte y se analiza en la siguiente sección.

Sin embargo, el tratamiento de los impuestos diferidos es distinto entre ambas normas. La norma general señala que éstos se deben reconocer, pero en las IFRS existe una excepción al reconocimiento de diferencias temporales. Los impuestos diferidos no se registran en el caso del reconocimiento inicial de un activo o pasivo en una transacción si no es una combinación de negocios y si no afectó ni al resultado contable bruto ni a la ganancia o pérdida fiscal en el momento en que fue realizada la operación.

En las US GAAP no está permitido registrar impuestos diferidos correspondientes al efecto fiscal de convertir balances en moneda local a balances en moneda funcional.

Por tanto, en la comparación entre un criterio y otro, se aprecian diferencias de matiz y excepciones en el reconocimiento de impuestos diferidos, pero el reconocimiento de impuestos sobre la renta es muy similar a excepción, como se indicó anteriormente, de la provisión resultado de bases imponibles negativas

frente a futuros ejercicios, que por su importancia se trata separadamente a continuación.

#### *vii. Impuestos: Tratamiento de bases imponibles negativas*

La información relativa a este apartado se recoge en las *IAS 37 Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets*, y *ASC 450 Contingencies*.

Bajo la regulación contemplada en las normas IFRS, la provisión frente a ejercicios futuros debida a bases imponibles negativas en el presente ejercicio se establece mirando hacia el futuro. Es decir, si el contratista es capaz de demostrar en su modelo financiero que va recuperar sus pérdidas en el futuro, no se exige provisión sobre ese activo.

Por el contrario, según las normas US GAAP, las provisiones se establecen mirando al pasado. Por tanto, no se exige provisión sobre un activo cuando el contratista sea capaz de demostrar que históricamente ha generado suficiente beneficio.

Esto tiene gran importancia porque en los grandes proyectos de inversión en infraestructura, como suelen acometer los grandes grupos constructores españoles, la recuperación de la inversión no se efectúa hasta pasados muchos años. Esto afecta directamente, no al subgrupo constructor, que facturará la construcción al concesionario (o *Private Sector Consortium*, según se denomina en la Ilustración 2), sino a dicho concesionario. En efecto, éste incurre en pérdidas y por tanto bases imponibles negativas como mínimo durante la construcción (Kenig, 2011). El distinto tratamiento entre ambas normas puede tener importantes consecuencias fiscales. El contratista o concesionario deberá dotar una provisión, que con IFRS se evitaría, si no puede presentar un registro histórico de beneficios

pasados (como por ejemplo en el caso de una filial en otro país que se quiere mantener separada a efectos contables de la matriz).

#### *viii. Inversiones en proyectos de infraestructura*

La información relativa a este apartado se recoge en *IAS 40 Investment Property* y *ASC 970 Investment Property*.

Bajo la normativa de IFRS, se crea una cuenta llamada inversiones en proyectos de infraestructuras en la cual se contabilizan todas las operaciones relacionadas con este concepto. La amortización se puede definir como “la *expresión contable* de la depreciación irreversible y sistemática del inmovilizado” (Muñoz Orcera, 2010: 347). Se permite la amortización lineal, acelerada o por unidades de producción, siendo esta la más utilizada normalmente en la construcción.

En las US GAAP, las operaciones relacionadas con las inversiones en proyectos de infraestructura se contabilizan en la cuenta planta, propiedad y equipo (*plant, property and equipment*) del inmovilizado material. También se permite la amortización lineal, acelerada o por unidades de producción.

En cuanto a su comparación, se permiten los mismos tipos de amortizaciones pero las operaciones se contabilizan sobre cuentas distintas.

#### *ix. Capitalización de interés*

La información relativa a este apartado se recoge en *IAS 23 Borrowing Costs* y *ASC 835-20 Capitalization of Interest*.

Las normas IFRS señalan que los intereses y costes que sean atribuibles a la adquisición, construcción o producción de un activo se deben imputar como parte

de los costes. Sin embargo, cuando se trata de una entidad participada o unión temporal de empresas y la inversión se contabiliza por la participación en el capital, la regulación habitual no es de aplicación.

En US GAAP también se deben imputar como parte de los costes los intereses y costes que sean atribuibles a la adquisición, construcción o producción de un activo. No obstante, no existe ningún tipo de excepción a esta norma general.

En este caso las normas IFRS son más flexibles que las US GAAP, ya que las primeras admiten excepciones a la norma general aplicada por ambos criterios.

#### *x. Reconocimiento de ingresos y costes asociados*

La información relativa a este apartado se recoge en *IAS 18 Revenue*, *IAS 12 Income Taxes and Deferred Tax*, *SOP 81-1 Accounting for Performance of Construction-Type Contracts*, *ARB 45 Long Term Constructioin Type Contracts* y *ASC 605 Revenue Recognition*.

IFRS clasifica los ingresos en cuatro categorías: venta de bienes, prestación de servicios, uso de otros de activos de la entidad, y contratos de construcción. Se permite el uso del *percentage-of-completion method*, imputación proporcional al grado de avance o estado de realización del contrato de obras. En los contratos de construcción, IFRS prohíbe imputar el ingreso al terminar la construcción. En la realidad se emplea el método de relación valorada que se basa, para los ingresos, en la producción real realizada en el periodo para cada unidad multiplicada por el precio unitario de venta de la misma, por lo que se reconocen los ingresos a medida que avanza la obra. El coste de ejecución correspondiente a dichos ingresos se calcula como los costes realmente incurridos en la ejecución de las unidades de obra realizadas.

US GAAP señala que los ingresos no se reconocen hasta que haya tenido lugar la transacción, como principio general. Bajo esta regulación los ingresos no se imputan hasta la finalización de la construcción (lo cual prohíbe IFRS), pero también se permite el *percentage-of-completion method* o la imputación proporcional al grado de avance del contrato de obras, que es lo más común. Es importante mencionar que los grandes contratos de obras pueden durar de tres a cinco años por término medio, y si se tiene que esperar a imputar el ingreso a la terminación de la obra, la empresa obtendría resultados negativos varios años consecutivos. Las diferencias entre el momento de reconocimiento de los ingresos, por tanto, tienen grandes efectos sobre la contabilidad de las empresas del sector de la construcción. Para el cálculo del grado de avance se puede emplear el método de relación valorada que se explicó anteriormente. Para calcular los ingresos y costes del periodo US GAAP acepta dos métodos diferentes (SOP 81-1, 2007):

- El Método A aplica el porcentaje de avance de la obra en el periodo tanto a los ingresos como a los costes totales del contrato. De esta manera el porcentaje de beneficio es constante a lo largo de toda la obra. En este caso, los costes imputados al periodo no tienen por qué coincidir con los costes reales incurridos, ni tampoco el beneficio corresponderse con el real.
- El Método B aplica el porcentaje de avance de la obra en el periodo tanto a los costes como al beneficio bruto totales esperados al final del contrato. Los ingresos del periodo se calculan sumando los costes y el beneficio del periodo. En este caso el beneficio bruto en porcentaje no es constante a lo largo del contrato, ni tiene porque coincidir con el beneficio real en el periodo.

En cuanto a la comparación entre un sistema y otro, aunque haya diferencias, en ambos casos se puede emplear el método de relación valorada para estimar el

avance de las obras, y se permite esencialmente el mismo método de reconocimiento de ingresos. A contrato terminado no hay diferencia entre uno y otro sistema, sin embargo el diferente tratamiento de ingresos y costes puede originar diferencias en el resultado anual en contratos plurianuales. Esto se deberá tener en cuenta durante la fase de estudio de las ofertas, para tener en cuenta los posibles efectos financieros o fiscales. El contratista ejerce cierto control a través de los precios unitarios, y es uno de los posibles motivos de las ofertas no equilibradas que se describen en el capítulo sobre “Ofertas y valoraciones de costes.” En cuanto a la flexibilidad que permite US GAAP de imputar el ingreso a la finalización de la obra, no es una posibilidad práctica pues los grandes contratos de obras suelen durar varios años.

#### *xi. Cambio de divisa e inflación*

La información relativa a este concepto se recoge en *IAS 21 The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates* y *ASC 830 Foreign Currency Matters*.

La regulación bajo IFRS obliga a convertir a euros las operaciones en el extranjero, y bajo US GAAP obliga a convertir a dólares las operaciones en el extranjero. Esto quiere decir que las empresas contratistas españolas que operen en EE.UU. tendrán que convertir a dólares todas esas operaciones llevadas a cabo en el extranjero, ya que tendrán que utilizar US GAAP en Estados Unidos.

En cuanto a la comparación de estos dos sistemas, ambos requieren la conversión a moneda funcional y el análisis de dicho cambio en el reconocimiento de ingresos. La moneda funcional es la moneda utilizada en el entorno principal en el que la empresa opera, que en Estados Unidos sería el dólar americano. La conversión a moneda funcional se hace aplicando al importe en moneda extranjera el tipo de cambio de contado entre la moneda funcional y la moneda extranjera vigente en la fecha de la transacción (Muñoz Orcera, 2010). Por tanto,

su contenido no difiere, no obstante, el cambio de una a otra requiere esfuerzo y recursos.

### *xii. Deuda*

La información relativa a este epígrafe se recoge en *IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement* y *ASC 470 Debt*.

Bajo la regulación IFRS, la deuda se valora a coste amortizado, y se permite el uso del valor razonable en algunas ocasiones para las cuales no proporciona pautas.

US GAAP también requiere la valoración de la deuda a coste amortizado y permite el uso del valor razonable en algunas ocasiones. No obstante, ofrece orientación concreta en cuanto a su organización, modificación y cancelación.

Por tanto, en cuanto a su comparación, ambas normas requieren su valoración a coste amortizado, y permiten el uso del valor razonable en algunas ocasiones, en las que difieren. Asimismo, US GAAP ofrece mayores direcciones en cuanto al tratamiento contable de la deuda, e IFRS es algo más flexible en relación a la contabilización de la deuda.

### *xiii. Instrumentos financieros*

La información relativa a este epígrafe se recoge en *IFRS 9 Financial Instruments*, *IAS 32 Financial Instruments: Presentation*, *IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement* y *ASC 825 Financial Instruments*.

Los instrumentos financieros son los contratos que dan lugar de manera paralela a un activo financiero en una empresa y a un pasivo financiero en otra, e incluyen el

dinero efectivo, los derechos de cobro por operaciones comerciales y no comerciales, los valores representativos de deuda y los instrumentos de patrimonio adquiridos (Muñoz Orcera, 2010).

En IFRS, los instrumentos financieros se valoran a valor razonable, el cual se define como el precio de salida. En la contabilidad de los instrumentos financieros, se considera el riesgo crediticio de la propia entidad sólo en relación a pasivos financieros, y no pasivos no financieros.

US GAAP también valora los instrumentos financieros según su valor razonable, no obstante, no define el valor razonable específicamente como precio de salida o entrada, sólo como el precio de intercambio. Siempre se considera el riesgo crediticio de la propia entidad en relación a este concepto.

En cuanto su comparación, IFRS y US GAAP utilizan el valor razonable, pero lo definen de manera distinta. Otra diferencia es la consideración del riesgo crediticio de la propia entidad que se estudia.

#### *xiv. Presentación de estados financieros*

La información relativa a este epígrafe se recoge en *IAS 1 Presentation of Financial Statements* y *ASC 205 Presentation of Financial Statements*.

Los estados financieros incluyen el balance de situación, la cuenta de pérdidas y ganancias, el estado de cambios en el patrimonio neto, y la memoria (Muñoz Orcera, 2010).

La presentación de estados financieros en IFRS requiere información comparativa financiera del año anterior e información adicional en las notas de los estados, entre otros. También hay una lista de elementos específicos de los estados

financieros que deben ser incluidos, en la que se indica la posición debida de estos.

En cambio, bajo US GAAP no se requieren elementos específicos ni ninguna de las informaciones listadas anteriormente. La regulación de US GAAP es algo más flexible en cuanto a la presentación de los estados financieros.

En conclusión, ambas normas utilizan procedimientos similares. Sin embargo, pueden existir diferencias en la presentación por lo específico de las normas IFRS y la mayor libertad de las normas US GAAP. No obstante, no es común encontrar grandes diferencias con peso e impacto real sobre los estados financieros de las compañías del sector de la construcción. Cabe mencionar que US GAAP es algo más flexible en relación a la presentación, ya que en IFRS se requieren elementos específicos de una forma determinada.

#### *xv. Provisiones y contingencias*

La información relativa a este apartado se recoge en *IAS 37 Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets* y *ASC 450 Contingencies*.

Las contingencias se definen como algo que puede o no ocurrir, y las provisiones son pasivos indeterminados en cuanto a su cuantía y fecha de cancelación. Las provisiones pueden tener su origen en una disposición legal, contrato u obligación implícita (Muñoz Orcera, 2010). En cuanto al tratamiento contable de las provisiones, se deben imputar como gastos devengados en la cuenta de pérdidas y ganancias y provisiones en el pasivo del balance de situación.

Las provisiones y contingencias bajo IFRS se reconocen si existe una obligación legal o constructiva de un evento pasado del que se espera una salida de recursos. Se utiliza el método de valor esperado para su contabilización si hay una

probabilidad mayor al 50% de que realmente ocurra la provisión o contingencia. Si la probabilidad de que ocurra la provisión o contingencia es menor del 50%, se utiliza para su contabilización el cálculo de todas las posibles alternativas respecto a sus probabilidades respectivas.

Bajo la normativa de US GAAP, se reconocen las provisiones y contingencias sólo si existe una obligación legal. Sólo se contabilizan estos elementos si la cantidad y el momento del pago son determinables en un rango. Si un valor en el rango tiene probabilidad mayor al 70%, se utiliza ese valor, y si ningún valor supera esa probabilidad, se utiliza el menor valor de todo el rango para su contabilización.

En cuanto a su comparación, los contenidos de IFRS y US GAAP en relación a las provisiones y contingencias difieren en cuanto a su reconocimiento y contabilización. Éstas diferencias son grandes y tienen un impacto sobre la contabilidad de la empresas del sector de la construcción. Esto tiene que ver con las provisiones por temas impositivos que se estudiaron anteriormente. No obstante, cabe mencionar que en el sector de la construcción es común entrar en pérdidas al principio de una concesión, durante la construcción de una obra ya que se desembolsa una gran inversión en su construcción, y el concesionario no empieza a ingresar hasta pasado un tiempo de recogida de peajes o pagos por parte de la Propiedad. Por ello, los contratistas están obligación a crear una provisión, llamada *allowance for potential losses*, si resulta que no se van a generar suficientes beneficios en el futuro para compensar dichas pérdidas. Asimismo, cuando en un rango de valores de la provisión no existe ninguno que sea la mejor estimación, IFRS establece que la valoración debe ser un promedio y US GAAP el mínimo. La distinción en el reconocimiento y contabilización de las provisiones y contingencias en un criterio y otro lleva a diferencias en el balance y la cuenta de resultados a nivel concesional de las empresas constructoras. Este concepto se estudiará en mayor profundidad más adelante, ya que es una de las principales diferencias entre los dos criterios.

#### *xvi. Fondo de comercio de consolidación (goodwill)*

La información relativa a este apartado se recoge en *IFRS 3 Business Combinations*, *IAS 36 Impairment of Assets*, *FAS 141 Business Combinations*, y *FAS 142 Goodwill and Other Intangible Assets*.

El fondo de comercio surge por la diferencia entre el coste de adquisición y el valor razonable de los activos, pasivos y pasivos contingentes identificables adquiridos (Muñoz Orcera, 2010). No se amortiza pero deberá evaluarse, al menos anualmente, si ha sufrido una pérdida por deterioro.

Bajo normativa IFRS no se amortiza el fondo de comercio, pero sí deberá hacerse un test de deterioro de valor al menos anualmente. Este test se realiza para las unidades generadoras de efectivo que incorporen un fondo de comercio. Se compara el valor contabilizado con su valor recuperable determinado por un análisis de flujos de caja descontados. Si el valor recuperable es inferior al contable, se procede a contabilizar la pérdida de valor primero contra el fondo de comercio hasta dejarlo a cero, si fuese necesario, y después contra los activos de la unidad de acuerdo a un prorrateo.

Bajo US GAAP, el fondo de comercio tampoco se amortiza y será necesario un test de deterioro de valor al menos anualmente. El test de deterioro supone un proceso de dos pasos:

- Se compara el valor razonable de la unidad con su valor contabilizado incluyendo el fondo de comercio. Si el valor razonable es inferior al contable, entonces se procede al segundo paso.

- En segundo lugar, se compara el valor razonable implícito del fondo de comercio de la unidad con su valor en libros. Si el valor razonable es inferior al contable, deberá registrarse una provisión por deterioro. El valor razonable del fondo de comercio de la unidad debe ser calculado de la misma forma que se haría en una combinación de negocios. Deberá hacerse una asignación del valor razonable a los activos y pasivos de la unidad, y el exceso será el valor razonable implícito del fondo de comercio. Esta reasignación del valor razonable a activos y pasivos sólo debe ser considerada a efectos del cálculo del deterioro del fondo de comercio, y no para depreciar o revaluar el valor de los activos y pasivos asignados en la combinación de negocios. Asimismo, no deberá registrarse ningún activo intangible que haya sido identificado en este proceso y que no hubiese sido identificado en la combinación de negocios.

En cuanto a su comparación, no existen diferencias en cuanto a los contenidos de IFRS y US GAAP en relación al deterioro del fondo de comercio. En la construcción, el valor de uso del fondo de comercio se determina a partir de los flujos futuros de efectivo, y por tanto, no es necesario provisionar nada.

#### *xvii. Clientes y otras cuentas a cobrar*

La información relativa a este apartado se recoge en *IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement*, *IAS 32 Financial Instruments: Presentation*, *FAS 140 Accounting for Transfers and Servicing of Financial Assets and Extinguishments of Liabilities*, *FAS 133 Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities*, y *FAS 115 Accounting for Certain Investments in Debt and Equity Securities*.

En IFRS, la pérdida por deterioro se debe registrar cuando existen indicios de ello, que pueden ser:

- Dificultades financieras significativas del deudor.
- Incumplimiento de cláusulas contractuales, como impagos o moras en el pago.
- Cambio de condiciones contractuales más favorables para el deudor por motivo de sus dificultades financieras.
- Desaparición de un mercado activo para el activo financiero en cuestión.

US GAAP exige disminuir el valor de los activos financieros cuando hay una disminución del valor razonable por motivos no temporales. Los indicadores por pérdida de deterioro son:

- La situación financiera del deudor.
- Cuando no puede cobrarse el crédito conforme a los términos contractuales.

Los requisitos exigidos tanto en IFRS como en US GAAP son similares para admitir las pérdidas por deterioro de los activos financieros. Por tanto, no existen diferencias destacables entre IFRS y US GAAP.

#### *xviii. Ingresos a distribuir en varios ejercicios*

La información relativa a este apartado se recoge en *IAS 20 Accounting for Government Grants and Disclosure of Government Assistance* y *FAS 116 Accounting for Contributions Received and Contributions Made*.

Bajo IFRS, la subvención debería contabilizarse en el balance como un ingreso diferido o disminuyendo el valor del activo si está vinculada a un activo. Si se contabiliza como un ingreso diferido, deberá imputarse a resultados sobre bases sistemáticas y racionales a lo largo de la vida útil de los correspondientes activos. En el caso de deducir el valor del activo, se reconoce en resultados a lo largo de la

vida útil de los activos minorando la dotación anual por depreciación de cada activo. Asimismo, toda subvención oficial a recibir en compensación por gastos o pérdidas ya incurridos, o con el propósito de prestar apoyo financiero inmediato a la entidad sin costes posteriores relacionados, se reconocerá como ingreso del ejercicio en que se convierta en exigible.

Bajo la normativa US GAAP, las subvenciones obtenidas deberán considerarse ingresos del ejercicio. Cuando existan condiciones para la concesión de la subvención, podrá contabilizarse como ingresos cuando se hayan cumplido las condiciones, o estén cumplidas sustancialmente de manera que se suponga que realmente se cumplirán dichas condiciones.

En cuanto a su comparación, no existen diferencias en cuanto a los contenidos de IFRS y US GAAP en relación a los ingresos a distribuir en varios ejercicios, ya que debe reconocerse como ingreso de forma sistemática durante el periodo en que se generarán los costes que cubre la subvención.

#### *xix. Diferencias principales para la construcción*

En el análisis de comparación de las normas IFRS y US GAAP, destacan dos ideas de vital importancia para las empresas del sector de la construcción en EE.UU. Éstas son el criterio de reconocimiento de ingresos, y las provisiones por depreciación en el tema de impuestos. La mayoría de diferencias entre estos dos sistemas no tienen efectos importantes sobre los resultados finales de las grandes compañías, salvo casos excepcionales. No obstante, estas dos diferencias tienen un peso específico e impacto en el balance y la cuenta de resultados de las compañías del sector de la construcción en EE.UU.

En primer lugar, la manera de reconocer ingresos da lugar a diferencias ya que los beneficios de cada uno de los métodos son diferentes (*IAS 18 Revenue, ASC 605*

*Revenue Recognition*). En Europa, las grandes constructoras que utilizan las normas IFRS utilizan el método de relación valorada. Este método se basa en la producción real realizada, es decir, los ingresos se imputan multiplicando las cantidades producidas en cada fase específica de la obra por el precio unitario de venta acordado con el cliente. En EE.UU., las empresas sujetas a US GAAP están obligadas a utilizar el método del grado de avance, el cual miden en base a costes y no unidades producidas. A efectos contables esto resultaría en diferencias en la línea de impuestos y el resultado de la empresa.

Asimismo, las provisiones debidas a bases imponibles negativas que se espera compensar en ejercicios futuros difieren en su tratamiento entre ambas normas, con importantes consecuencias por sus efectos fiscales. Esto es de aplicación a los proyectos concesionales. Es por tanto de suma importancia para los grandes grupos constructores españoles que integran capacidad constructora y concesional. En efecto, en una concesión típica, el contratista incurre inicialmente en gastos elevados para llevar a cabo la construcción. En primer lugar hay que considerar el tiempo necesario para la construcción, el cual no suele ser menor de tres años, durante los cuales la concesión no genera ningún ingreso por tráfico. Además, una vez inaugurada la obra, el periodo concesional puede durar treinta años o más en los cuales el contratista cobra peajes o pagos de la Propiedad y, en un momento determinado de la curva de la inversión, recupera la inversión y comienza a generar beneficios (Kenig, 2011). No obstante, en los primeros años de una concesión es usual entrar en pérdidas. Esta pérdida económica genera una Base Imponible Negativa (BIN), con la que el contratista recibe una promesa futura de deducir las pérdidas acumuladas al principio de una concesión de los futuros beneficios de la misma. La diferencia entre IFRS y US GAAP está relacionada con la provisión que debe establecer el contratista para estudiar la viabilidad de una BIN.

Bajo la regulación de IFRS, la provisión se debe establecer mirando hacia el futuro. Es decir, si un contratista es capaz de demostrar en su modelo financiero que va a recuperar las pérdidas en el futuro, no se exige provisión sobre ese activo. No obstante, las normas US GAAP señalan que las provisiones se deben establecer mirando hacia el pasado. No se exige provisión sobre un activo cuando el contratista pueda demostrar que ha sido capaz de generar suficiente beneficio en el pasado (*IAS 37 Provisions Contingent Liabilities and Contingent Assets, ASC 450 Contingencies*).

Por ello, las provisiones bajo US GAAP resultan problemáticas cuando una empresa no puede exponer un registro histórico de beneficios pasados, ya que el contratista deberá dotar una provisión que con IFRS se ahorraría. Aunque esta diferencia parezca conceptual, el negocio concesional en EE.UU. adquiere cada vez mayor importancia, es una vía de penetración en el mercado estadounidense por parte de los grandes grupos constructores españoles, y la diferencia entre el uso de estos dos sistemas tiene efectos notables.

En relación a estos dos argumentos de vital importancia para el sector estudiado, se aprecia que la regulación bajo IFRS beneficia a las empresas constructoras. No obstante, cabe mencionar que la mayoría de las diferencias entre IFRS y US GAAP son de carácter temporal, y por tanto, tienen menor impacto en el resultado financiero de las empresas a largo plazo, salvo excepciones.

## *xx. Convergencia US GAAP e IFRS*

Se debe recalcar que la mayor parte del contenido de la regulación según IFRS y según US GAAP son similares, siendo sólo en una pequeña fracción diferentes. Es importante ponerlo en perspectiva de cara a analizar las diferencias entre un sistema u otro, ya que la regulación en el día a día de las empresas está más normalizada.

No obstante, existen una serie de comités y organismos internacionales de contabilidad que llevan muchos años intentando estandarizar los sistemas contables mundiales, y sobretodo, en países occidentales. Esto se debe a que no tiene sentido, desde una perspectiva de un mundo globalizado, que existan dos criterios con diferencias contables. Unos criterios internacionales reconocidos son necesarios, sobretodo, para las relaciones entre Europa y Estados Unidos, ya que las empresas de estas dos grandes potencias económicas interactúan constantemente.

La convergencia de las normas IFRS y US GAAP y la creación de un único criterio contable haría que todas estas diferencias que se han analizado anteriormente desapareciesen. Cuando esto suceda, todo el proceso contable será mucho más transparente, reducirá costes, y traerá beneficios a todos los usuarios de la información. Igual que el inglés se entiende como el idioma global de los negocios, es necesario un idioma internacional contable. Los requisitos y las cualidades de la información de las empresas contenida en sus cuentas anuales incluyen el ser comparable con otros ejercicios y con otras empresas, el ser relevante y útil para la toma de decisiones de los usuario de la información financiera, el ser fiable y libre de sesgos, y el ser íntegra e incluir toda la información necesaria para la toma de decisiones (Muñoz Orcera, 2010). Para el cumplimiento de estos requisitos tan fundamentales es necesaria la convergencia de las normas IFRS y US GAAP.

Por tanto, varios comités de contabilidad y otros organismos internacionales están trabajando para crear una homologación de los dos criterios. Uno de los comités interesados en esta homologación es el *Securities and Exchange Commission (SEC)*, la entidad que supervisa el mercado financiero en EE.UU. El SEC ha sido uno de los principales impulsores de la homogenización del contenido de IFRS y US GAAP. En 2008 publicó una guía de seguimiento para los próximos años indicando cómo trataría la adopción de las normas IFRS en EE.UU. A lo largo de los años el comité siguió trabajando por reducir las diferencias entre los dos sistemas. Se creó un plan de homologación de las áreas más problemáticas y un calendario de incorporación del sistema de IFRS a Estados Unidos. Finalmente, en 2012 publicó su *Final Staff Report: Work Plan for the Consideration of Incorporating International Financial Reporting Standards into the Financial Reporting System for U.S. Issuers*.

En esta última publicación, el SEC trata dos ideas fundamentales para Estados Unidos. El comité señala que en la opinión general norteamericana los IFRS son de alta calidad, pero destacan varias áreas de industrias para las cuales no están suficientemente desarrolladas (SEC, 2012). No obstante, la construcción no está entre ellas. Por tanto, se cree que las normas IFRS tienen más huecos y lagunas que las US GAAP, lo cual tendría que ser modificado para que las primeras se adoptasen en EE.UU. Asimismo, se comenta la necesidad de un periodo de transición entre un método y otro, para que las empresas puedan familiarizarse con IFRS. Por tanto, la recomendación del SEC sería la siguiente:

- Tres años antes de la fecha obligatoria de cambio al criterio IFRS, las empresas deberían preparar un memorándum explicando el posible impacto de este cambio.
- Dos años antes, las empresas prepararían un memorándum explicando el impacto del cambio de manera más específica, incluyendo la dirección de

los cambios en el balance, y los factores que podrían causar que la evaluación de la empresa cambiase antes de la fecha obligatoria de integración.

- Finalmente, un año antes de la fecha obligatoria de adopción de las normas IFRS, las empresas deberían llevar a cabo un análisis mucho más descriptivo que incluyese el impacto en todos los balances, cuentas de resultados, estados de flujos de caja, los factores que podrían causar que la evaluación de la empresa cambiase antes de la fecha obligatoria de integración, y una cuantificación del impacto actual en el ejercicio actual y los ejercicios anteriores de la compañía.

En relación a esto, el contenido de las normas IFRS ha evolucionado en los últimos años gracias a los análisis del SEC y demás comités interesados. Por ello, algunas de las diferencias fundamentales entre IFRS y US GAAP se han reducido en los últimos años, y la regulación bajo IFRS ha mejorado.

Uno de los graves problemas de adoptar el criterio IFRS en EE.UU. sería los cambios que tendrían que llevar a cabo todas las empresas. Estos cambios serán mas importantes para pequeñas y medianas empresas que no han tenido exposición alguna al nuevo sistema. Los pequeños contratistas americanos tendrán problemas en cuanto a la educación y formación de sus departamentos de contabilidad, lo que originará importantes costes en principio. No obstante, estos problemas iniciales se pueden considerar una inversión positiva si el resultado es un criterio único de contabilidad internacional.

Finalmente, se puede tomar como ejemplo de la viabilidad de la adaptación de las normas IFRS en Estados Unidos el caso de Canadá. En 2011 Canadá adoptó estas normas, retirando el uso de las anteriormente usadas *Canadian GAAP*. Toda compañía pública o *publicly accountable enterprises (PAEs)*, que opera en

Canadá deben aplicar IFRS, y la gran mayoría de empresas privadas tienen opción a hacerlo (*Canadian Accounting Standards Board AcSB, 2011*).

#### *xxi. Empresas españolas del sector*

Los aspectos relevantes de esta convergencia entre IFRS y US GAAP para las empresas constructoras españolas son varios, y todos son de carácter positivo. Hay que considerar el mundo empresarial actual y la globalización, los sectores económicos español y estadounidense, y la internalización de las empresas constructoras españolas.

En primer lugar, el mundo empresarial de hoy en día es un mundo globalizado. Esto quiere decir que las empresas españolas y estadounidenses tienen contacto y relaciones, y un criterio contable único facilitaría los negocios entre estos países. Un único lenguaje contable traería múltiples ventajas como el ahorro de la obligación de hacer ajustes entre unos criterios y otros, y la facilidad a la hora de hacer ratios y analizar la capacidad financiera de cualquier empresa.

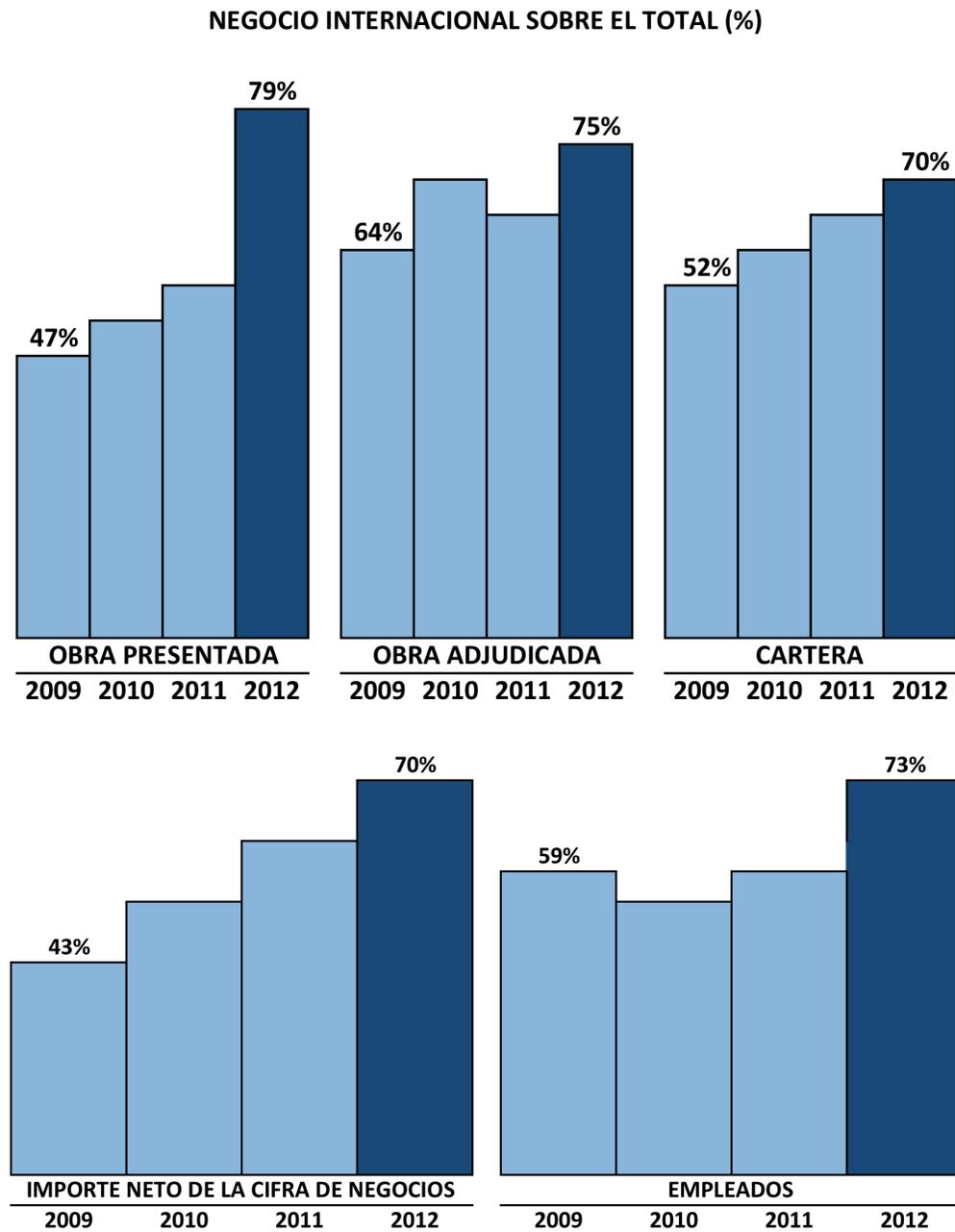
Como ya se comentó en la introducción, la crisis económica actual ha tenido un grave impacto sobre el sector de la construcción en España. La construcción, en concreto la contratación pública y la promoción de vivienda privada, se ha reducido drásticamente. Actualmente, el sector de la construcción en España se caracteriza por la dificultad de conseguir financiación. Por el contrario, el sector económico de Estados Unidos está pasando por un periodo de bonanza económica, lo que resulta en un boom en la financiación de infraestructuras. Todo esto también se ve afectado por la necesidad de actualizar las infraestructuras del país. En EE.UU. existen muchos fondos como los *Private Activity Bonds*, fondos TIFIA, y créditos blandos que otorga el gobierno federal como parte de un programa de estímulo gubernamental para crear más infraestructuras por el déficit de infraestructuras actual. Ésta es la gran diferencia entre las posibilidades de

éxito que tienen las empresas del sector de la construcción que operan en EE.UU. o en España.

Las empresas españolas del sector de la construcción han tenido que intensificar su previo proceso de internacionalización para poder sobrevivir a la crisis económica española. Dos claros ejemplos existen de la expansión de estas a Estados Unidos: Ferrovial y ACS. Claramente, la adopción de las normas IFRS supondría ventajas, más bien coyunturales que estructurales, para estos contratistas españoles. En primer lugar, las operaciones que llevan a cabo ambas empresas en el extranjero se hacen a través de filiales que reportan al grupo. Esto quiere decir que consolidan sus cuentas contables de acuerdo a US GAAP y cuando las envían a España deben hacer los ajustes pertinentes a IFRS, al igual que cuando presentan sus cuentas a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Asimismo, la mayoría de empleados en el departamento financiero en estas filiales son españoles y por tanto están más familiarizados con la regulación bajo IFRS, lo que les supone unos costes de educación y formación.

Ferrovial Agroman US Corp. es la filial estadounidense de Ferrovial Agroman, que forma parte del Grupo Ferrovial. Estos últimos años han sido muy positivos para el Grupo Ferrovial ya que los mercados internacionales han compensado la disminución de actividad en España gracias a grandes adjudicaciones en Estados Unidos. FAUS Corp. fue fundada en el 2005 y tiene su sede principal en Austin, Texas. Desarrolla las actividades de construcción de obra civil, edificación y obra industrial. El negocio internacional está incrementando su aportación al total, representando ya un 70% en ventas y cartera (Grupo Ferrovial, 2012). Ferrovial ha sido pionera dentro de las constructoras españolas en la expansión hacia mercados internacionales estables, como Estados Unidos, en los que cuenta con una sólida presencia. Todo esto se puede apreciar en la siguiente ilustración, que señala la creciente internacionalización del negocio del Grupo Ferrovial en los últimos años frente al negocio encontrado en España.

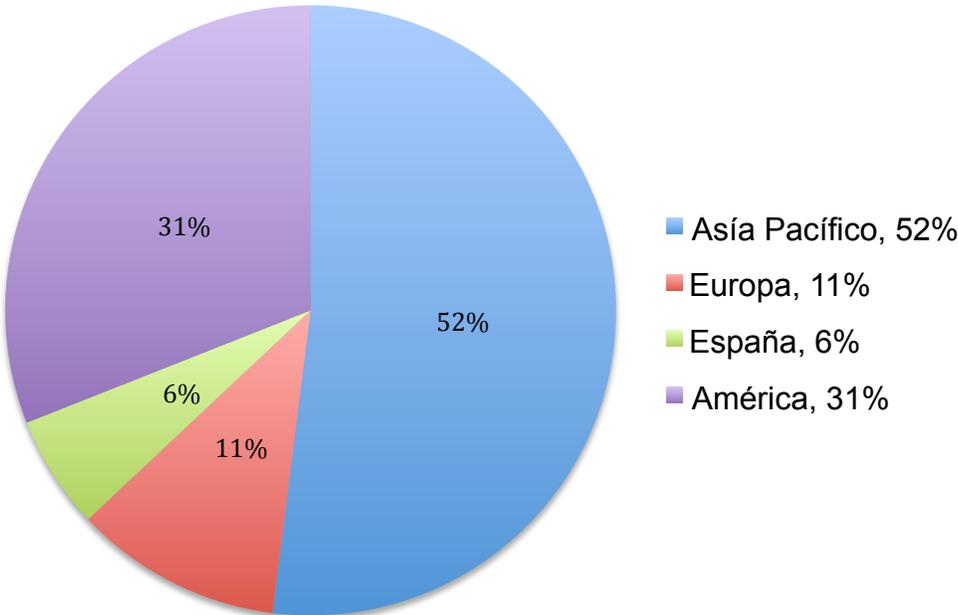
**Ilustración 3. Porcentajes de negocio internacional sobre el total de Grupo Ferrovial en obra presentada, obra adjudicada, cartera, Importe Neto de la Cifra de Negocio y empleados.**



*Fuente: adaptado de Grupo Ferrovial (2012).*

Dragados USA Inc. es la filial estadounidense del Grupo ACS. Al igual que Grupo Ferrovial, la expansión en EE.UU. de la empresa ha resultado en grandes beneficios estos últimos años y ha compensado la poca actividad en España. Dragados USA Inc. fue fundada también en 2005, y tiene su sede principal en Nueva York (Grupo ACS, 2012). Desarrolla las actividades de construcción de obra civil y edificación. El negocio en Estados Unidos es mucho mayor que en España, como podemos ver en la figura y tabla siguiente. Asimismo, se aprecia el crecimiento del negocio internacional del Grupo ACS en los últimos años.

**Ilustración 4. Ventas Mundiales de Grupo ACS.**



*Fuente: adaptado de Grupo ACS (2012).*

**Tabla 3. Ventas Nacionales e Internacionales de Grupo ACS de los años 2011 y 2012 (en millones de euros).**

<b>Ventas en Millones de Euros</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
<b>España</b>	2.943	1.810
<b>Internacional</b>	16.859	27.873
<b>PORCENTAJE VENTAS INTERNACIONALES</b>	85%	94%

*Fuente: basado en Grupo ACS (2012).*

Los Grupos ACS y Ferrovial han sabido superar la crisis económica española expandiendo sus negocios en el mercado estadounidense, gracias a sus filiales Dragados USA Inc. y Ferrovial Agroman US Corp., respectivamente. Estas dos empresas son un ejemplo de la internacionalización de las empresas del sector de la construcción españolas y su expansión a Estados Unidos. Por todo esto, la convergencia y homologación de las normas IFRS y US GAAP es una cuestión muy relevante y que tendrá un impacto positivo sobre estas compañías.

## 5. CONCLUSIONES

---

La crisis económica española, resultado de la crisis internacional acentuada por el derrumbamiento de la demanda interna en el sector de la construcción, forzó a las empresas españolas del sector a expandirse en el exterior. Este trabajo se plantea desde la perspectiva y en apoyo de las empresas españolas del sector que deseen expandir sus actividades en el exterior.

Entre dichos mercados exteriores destacan por su importancia los EE.UU. Es un mercado de indudable atractivo, por su tamaño, estabilidad política y económica, y su fiable ordenamiento jurídico. No es un mercado fácil pues su fuerte regulación, como mercado del entorno cultural anglosajón, establece importantes barreras de entrada. Sin embargo, las recompensas para las empresas que sean capaces de romper dichas barreras son importantes, por el mercado enorme que EE.UU. supone. A la vez es un país con un sistema jurídico completamente objetivo y fiable, lo cual es una garantía para las empresas que contemplen su expansión en este mercado. En el presente trabajo se analizan, en primer lugar, las características más relevantes del sector de la construcción en EE.UU., los tipos de contrato que predominan, y la manera general de ofertar y seguir el cumplimiento económico de los contratos de obra. Todo esto para plantear el marco general en el que se discuten y comparan las prácticas contables europeas y norteamericanas dentro del sector de la construcción.

La Unión Europea se ajusta a las normas *International Financial Reporting Standards* (IFRS) mientras que en EE.UU. imperan las normas *US Generally Accepted Accounting Principles* (US GAAP).

Se han analizado las principales diferencias entre ambas normas, entre las cuales destacan el reconocimiento de ingresos, las provisiones y contingencias, los impuestos diferidos y la compensación de bases imponibles negativas, y la

consolidación y participaciones en empresas. En general son mayores las similitudes que diferencias, y a excepción de los dos casos comentados a continuación, no tienen efectos diferenciadores importantes sobre los resultados de las grandes empresas. Los dos aspectos que presentan importantes diferencias entre IFRS y US GAAP, con consecuencias importantes para los grupos constructores españoles en su expansión en EE.UU. son: la imputación de ingresos y sus costes asociados, y las provisiones debidas a bases imponibles negativas frente a beneficios en ejercicios futuros. Se resumen a continuación estos dos últimos e importantes puntos:

- En primer lugar, la manera de reconocer ingresos da lugar a diferencias ya que los beneficios según los métodos admitidos por IFRS y US GAAP son diferentes. En Europa, las grandes constructoras que utilizan las normas IFRS utilizan el método de relación valorada. Este método se basa en la producción real realizada, es decir, los ingresos se imputan multiplicando las cantidades producidas en cada fase específica de la obra por el precio unitario de venta acordado con el cliente, mientras que los costes asociados a dichos ingresos se imputan por los costes reales incurridos. Por el contrario, según US GAAP se calcula primero el grado de avance de las obras, entendido en porcentaje de realización respecto al contrato total. El método de relación valorada puede emplearse en dicho cálculo. A continuación, el porcentaje de avance de las obras correspondiente al ejercicio se aplica a los costes totales del contrato para calcular los costes imputables al ejercicio. Para calcular los ingresos imputables al ejercicio se admiten dos métodos. En el “Método A” se aplica el mismo porcentaje de realización de las obras a los ingresos totales esperados en el contrato. En el “Método B” se aplica el porcentaje de realización de las obras al beneficio total esperado al final del contrato, y sumando el resultado a los costes para obtener los ingresos imputables al ejercicio. El procedimiento US GAAP es menos flexible y necesariamente alguna de las variables involucradas

(beneficio, costes o ingresos) no se corresponderán con su valor real en el ejercicio, como puede y suele suceder bajo la normativa IFRS. Ello puede tener efectos fiscales y en resultado diferentes según se empleen las normas IFRS o US GAAP.

- Respecto a las provisiones debidas a bases imponibles negativas que se espera compensar en ejercicios futuros, IFRS y US GAAP difieren notablemente en su tratamiento, con importantes consecuencias en los proyectos concesionales. Es una cuestión de gran importancia para los grandes grupos constructores españoles que integran capacidad constructora y concesional y para los que este tipo de proyectos son una vía preferente de penetración en un nuevo mercado como el estadounidense. En una concesión típica, el concesionario incurre inicialmente en gastos elevados para llevar a cabo la construcción, periodo que con facilidad puede llegar a cinco años y durante el cual no percibe ingresos. Por tanto, lo usual es que durante los años iniciales de la concesión entre en pérdidas. Esta pérdida económica genera una Base Imponible Negativa (BIN), con la que el contratista recibe una promesa futura de deducir las pérdidas acumuladas al principio de una concesión de los futuros beneficios de la misma. La diferencia entre IFRS y US GAAP está relacionada con la provisión que debe establecer el contratista para estudiar la viabilidad de una BIN. Bajo la regulación de IFRS, la provisión se debe establecer mirando hacia el futuro: si el contratista puede demostrar en su modelo financiero que va recuperar las pérdidas en el futuro, no se exige provisión sobre ese activo. Por el contrario, las normas US GAAP establecen las provisiones mirando al pasado: no se exige provisión sobre un activo si el contratista pueda demostrar que ha sido capaz de generar suficiente beneficio en el pasado. Por ello, las provisiones bajo US GAAP resultan problemáticas cuando una empresa no puede exponer un registro

histórico de beneficios pasados, ya que el contratista deberá dotar una provisión que con IFRS se ahorraría. El negocio concesional en EE.UU. adquiere cada vez mayor importancia, es una vía de penetración en el mercado estadounidense por parte de los grandes grupos constructores españoles, y la diferencia entre el uso de estos dos sistemas tiene efectos notables.

En relación a estos dos puntos de vital importancia para el sector estudiado, se aprecia que la regulación bajo IFRS beneficia a las empresas constructoras. No obstante, cabe mencionar que la mayoría de las diferencias entre IFRS y US GAAP son de carácter temporal, y por tanto, tienen menor impacto en el resultado financiero de las empresas a largo plazo, salvo las excepciones que se han indicado anteriormente.

A nivel general destacan dos conclusiones principales. Primero, son mayores las semejanzas que las diferencias entre ambas normas, como cabía esperar de la interacción internacional de las prácticas contables en el transcurso de muchos años y con diversos organismos internacionales involucrados. Segundo, existe un proceso de convergencia que contempla la adopción de las normas IFRS en EE.UU. en los próximos años. Esto, si bien convertirá en obsoletas algunas de las diferencias analizadas en el presente trabajo, tendrá efectos muy positivos sobre la economía de un mundo globalizado.

Las empresas contratistas de obras españolas han demostrado estar excelentemente preparadas para competir en mercados en el exterior. EE.UU. destaca por la objetividad de los procedimientos de competencia. La convergencia de las normas US GAAP e IFRS facilitará la expansión de las empresas españolas en EE.UU. Mientras tanto, éstas deben adaptar sus prácticas contables, lo cual no debe ser difícil dada su excelencia técnica y financiera. No obstante, deben

reconocer que operan en un mercado nuevo, en el cual muchas de las prácticas que les llevaron al éxito en España precisan adaptarse.

## BIBLIOGRAFÍA

---

Adrian, J.J. and Adrian, D.J. (2006): *Construction Accounting: Financial, Managerial, Auditing, and Tax*, State College, Pensilvania.

American Institute of Certified Public Accountants Accounting Standards Executive Committee (1955): *Accounting Research Bulletin (ARB) 45 Long Term Construction Type Contracts*, Nueva York, Nueva York.

American Institute of Certified Public Accountants (2004): *Statement of Position (SOP) 81-1 Accounting for Performance of Construction-Type and Certain Production-Type Contracts*, Nueva York, Nueva York.

American Institute of Certified Public Accountants (2013): *AICPA Audit and Accounting Guide: Construction Contractors*, Nueva York, Nueva York.

Benson, H. (1989): *Accounting for Life: An Autobiography*, Londres, Inglaterra.

Canadian Accounting Standards Board (2011): *CPA Canada Handbook – Accounting*, Canada.

Callan, J.L. (2003): *Construction Accounting Deskbook*, New York, New York.

Chinyio, E. and Fergusson, A. (2008): *A Construction Perspective on Risk Management in Public-Private Partnership*, in *Public-Private Partnerships: Managing Risks and Opportunities* (eds. A. Akintoye, M. Beck and C. Hardcastle), Blackwell Science, Oxford, Inglaterra.

Construction Financial Management Association (1997): *Financial Management and Accounting for the Construction Industry*, Nueva York, Nueva York.

Design-Build Institute of America (DBIA)

Financial Accounting Standards Board (2013): *ASC 835-20 Capitalization of Interest*, Norwalk, Connecticut.

Financial Accounting Standards Board (2013): *ASC 830 Foreign Currency Matters*, Norwalk, Connecticut.

Financial Accounting Standards Board (2013): *ASC 825 Financial Instruments*, Norwalk, Connecticut.

Financial Accounting Standards Board (2013): *ASC 205 Presentation of Financial Statements*, Norwalk, Connecticut.

Financial Accounting Standards Board (2012): *ASC 470 Debt*, Norwalk, CT.

Financial Accounting Standards Board (2012): *ASC 360 Property, Plant, and Equipment*, Norwalk, Connecticut.

Financial Accounting Standards Board (2012): *ASC 250 Accounting Changes and Error Corrections*, Norwalk, Connecticut.

Financial Accounting Standards Board (2012): *ASC 810 Consolidation*, Norwalk, Connecticut.

Financial Accounting Standards Board (2012): *ASC 740 Income Taxes*, Norwalk, Connecticut.

Financial Accounting Standards Board (2012): *ASC 330 Inventory*, Norwalk, Connecticut.

Financial Accounting Standards Board (2011): *ASC 450 Contingencies*, Norwalk, Connecticut.

Financial Accounting Standards Board (2010): *ASC 605 Revenue Recognition*, Norwalk, Connecticut.

Financial Accounting Standards Board (2007): *FAS 141 Business Combinations*, Norwalk, Connecticut.

Financial Accounting Standards Board (2001): *FAS 142 Goodwill and Other Intangible Assets*, Norwalk, Connecticut.

Financial Accounting Standards Board (2000): *FAS 140 Accounting for Transfers and Servicing of Financial Assets and Extinguishments of Liabilities*, Norwalk, Connecticut.

Financial Accounting Standards Board (1998): *FAS 133 Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities*, Norwalk, Connecticut.

Financial Accounting Standards Board (1993): *FAS 116 Accounting for Contributions Received and Contributions Made*, Norwalk, Connecticut.

Financial Accounting Standards Board (1993): *FAS 115 Accounting for Certain Investments in Debt and Equity Securities*, Norwalk, Connecticut.

Financial Accounting Standards Board (1955): *Accounting Research Bulletin 45 - Long Term Construction Type Contracts*. American Institute of Accountants, Nueva York.

Gould, F.E. (2005): *Managing the Construction Process: Estimating, Scheduling and Project Control*, Prentice Hall, Nueva Jersey.

Grupo ACS (2012): *Annual Report of ACS Group 2012*, Madrid, España.

Grupo Ferrovial (2012): *Annual Report 2012*, Madrid, España.

Halpin, D.W. and Senior, B.A. (2009): *Financial Management and Accounting Fundamentals for Construction*, Hoboken, Nueva Jersey.

International Accounting Standards Board (2013): *IFRS 1 First-time Adoption of International Financial Reporting Standards*, Londres, Inglaterra.

International Accounting Standards Board (2013): *IFRS 9 Financial Instruments*, Londres, Inglaterra.

International Accounting Standards Board (2012): *IFRS 10 Consolidated Financial Statements*, Londres, Inglaterra.

International Accounting Standards Board (2012): *IAS 8 Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors*, Londres, Inglaterra.

International Accounting Standards Board (2010): *IAS 12 Income Taxes and Deferred Tax*, Londres, Inglaterra.

International Accounting Standards Board (2008): *IAS 40 Investment Property*, Londres, Inglaterra.

International Accounting Standards Board (2008): *IAS 27 Consolidated and Separate Financial Statements*, Londres, Inglaterra.

International Accounting Standards Board (2008): *IFRS 3 Business Combinations*, Londres, Inglaterra.

International Accounting Standards Board (2007): *IAS 1 Presentation of Financial Statements*, Londres, Inglaterra.

International Accounting Standards Board (2007): *IAS 23 Borrowing Costs*, Londres, Inglaterra.

International Accounting Standards Board (2004): *IAS 36 Impairment of Assets*, Londres, Inglaterra.

International Accounting Standards Board (2003): *IAS 2 Inventory*, Londres, Inglaterra.

International Accounting Standards Board (2003): *IAS 21 The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates*, Londres, Inglaterra.

International Accounting Standards Board (2003): *IAS 39 Financial Instruments: Recognition and Measurement*, Londres, Inglaterra.

International Accounting Standards Board (2003): *IAS 32 Financial Instruments: Presentation*, Londres, Inglaterra.

International Accounting Standards Board (1998): *IAS 37 Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets*, Londres, Inglaterra.

International Accounting Standards Board (1993): *IAS 18 Revenue*, Londres, Inglaterra.

International Accounting Standards Board (1983): *IAS 20 Accounting for Government Grants and Disclosure of Government Assistance*, Londres, Inglaterra.

Kenig, M.E. (2011): *Project Delivery Systems for Construction*. AGC of America, Arlington, Virginia.

Marshall, J. (2004): *Diccionario de ingeniería financiera*. Deusto, Barcelona.

Mifflin, H (1991): *The Reader's Companion to American History*, Nueva York, Nueva York.

Miles, A. (2004): *Diccionario de economía y empresa: español-inglés, inglés-español*. Deusto, Barcelona.

Muñoz Orcera, R. (2010): *Contabilidad Financiera*, International Technical & Financial Institute, Madrid.

National Council for Public-Private Partnerships (2002): *For the Good of the People: Using Public-Private Partnerships to Meet America's Essential Needs*, Washington, DC.

Peterson, S.J. (2012): *Construction Accounting and Financial Management*, Columbus, Ohio.

Securities and Exchange Commission (2012): *Final Staff Report: Work Plan for the Consideration of Incorporating International Financial Reporting Standards into the Financial Reporting System for U.S. Issuers*, Washington, DC.

US Department of Transportation (2013): TIFIA program guide: *Transportation Infrastructure Finance and Innovation Act*. USDOT, Washington.

Zeff, S.A. (2005): *The Evolution of U.S. GAAP: The Political Forces Behind Professional Standards*, A Publication of the New York State Society, Nueva York.

## ANEXO I. CUADRO COMPARATIVO IFRS Y US GAAP

CONCEPTO	IFRS	US GAAP
<b>ADOPCIÓN POR PRIMERA VEZ</b> <i>(IFRS 1, IAS 8, ASC 250)</i>	Requiere un análisis de todos los estados financieros desde el momento de fundación de la empresa hasta el momento con las nuevas normas a las que se está adoptando.	Mismas normas que IFRS.
<b>COMPARACIÓN</b>	<b>No hay diferencia entre las dos normas. No obstante, el cambio de una a otra requiere un estudio minucioso del historial financiero de la empresa, lo cual podría ser problemático.</b>	
<b>CONSOLIDACIÓN</b> <i>(IFRS 10, IAS 27, ASC 810)</i>	Una empresa tendrá control sobre una filial cuando tenga más del 50% de derechos de votos, o se le atribuya control en un acuerdo pactado, o cuando tenga poderes para apuntar o retirar a la mayoría de los miembros del Consejo de Administración.	Permiten el control sobre una filial cuando ésta tenga más del 50% de derechos de votos, al igual que las IFRS. No obstante, permiten el control a través de un método de interés variable, no permitido por las IFRS.
<b>COMPARACIÓN</b>	<b>Las dos normas utilizan sistemas muy parecidos, y la regulación es muy similar. Cabe mencionar sólo que las IFRS permiten tres sistemas, y las US GAAP dos.</b>	

*Fuente: basado en IAS, ASC, IFRS, SOP, ARB y FAS.*

CONCEPTO	IFRS	US GAAP
<b>INVENTARIO</b> (IAS 2, ASC 330)	Requieren valoración al menor coste o valor de mercado. No permiten el método Last In First Out (LIFO), método en el que lo último en entrar en almacén es lo primero en salir.	Misma valoración. No obstante, el método LIFO está permitido.
<b>COMPARACIÓN</b>	<b>Las normas US GAAP son algo más flexibles ya que permiten el uso del método LIFO.</b>	
<b>IMPUESTOS</b> (IAS 12, ASC 740)	En cuanto a los impuestos diferidos, existe una excepción al reconocimiento de diferencias temporales. No se registran en el caso del reconocimiento inicial de un activo o pasivo en una transacción si no es una combinación de negocios y si no afectó ni al resultado contable bruto ni a la ganancia o pérdida fiscal en el momento en que fue realizada.	No está permitido registrar impuestos diferidos correspondientes al efecto fiscal de convertir balances en moneda local a balances en moneda funcional.
<b>COMPARACIÓN</b>	<b>A excepción del tratamiento de las bases imponibles negativas, que se trata en otro apartado, los impuestos se tratan de forma parecida bajo ambas normas, y se deben incluir en el momento del devengo. También requieren el reconocimiento impuestos diferidos, aunque con diferencias de matiz y en las IFRS existe una excepción y en las US GAAP no.</b>	

*Fuente: basado en IAS, ASC, IFRS, SOP, ARB y FAS.*

CONCEPTO		IFRS	US GAAP
<b>INVERSIONES EN PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURAS</b> <i>(IAS 40, ASC 970)</i>		Se crea una cuenta llamada inversiones en proyectos de infraestructuras en la cual se contabilizan todas estas operaciones.	Se contabilizan en la cuenta planta, propiedad y equipo ( <i>plant, property and equipment</i> ) del inmovilizado material.
<b>COMPARACIÓN</b>		<b>En ambas normas se permite la amortización lineal, acelerada o por unidades de producción, siendo esta la más utilizada normalmente. No obstante, se contabilizan en distintas cuentas.</b>	
<b>CAPITALIZACIÓN DEL INTERÉS</b> <i>(IAS 23, ASC 835-20)</i>		Cuando se trata de una entidad participada o unión temporal de empresas y la inversión se contabiliza por la participación en el capital, la regulación habitual no es de aplicación.	No existe excepción a la norma.
<b>COMPARACIÓN</b>		<b>Bajo ambas normas los intereses y costes que sean atribuibles a la adquisición, construcción o producción de un activo se deben imputar como parte de los costes. Por tanto, en este caso las normas US GAAP son más flexibles que las IFRS.</b>	

Fuente: basado en IAS, ASC, IFRS, SOP, ARB y FAS.

CONCEPTO	IFRS	US GAAP
<b>RECONOCIMIENTO DE INGRESOS Y COSTES ASOCIADOS</b> <i>(IAS 18, ASC 605, SOP 81-1, ARB 45)</i>	Clasifica los ingresos en cuatro categorías: venta de bienes, prestación de servicios, el uso de otros de activos de la entidad, y los contratos de construcción. En estos últimos prohíbe imputar el ingreso al terminar la construcción.	Los ingresos no se reconocen hasta que haya tenido lugar la transacción.
<b>COMPARACIÓN</b>	<b>Ambas permiten el uso del <i>percentage-of-completion method</i> o la imputación proporcional al grado de avance en contratos de obras, pero difieren en cuanto al momento de reconocer los ingresos.</b>	
<b>CAMBIO DE DIVISA E INFLACIÓN</b> <i>(IAS 21, ASC 830)</i>	Obliga a convertir a euros las operaciones en el extranjero.	Obliga a convertir a dólares las operaciones en el extranjero.
<b>COMPARACIÓN</b>	<b>Ambas requieren la conversión a moneda nacional y el análisis de dicho cambio en el reconocimiento de ingresos.</b>	

*Fuente: basado en IAS, ASC, IFRS, SOP, ARB y FAS.*

CONCEPTO	IFRS	US GAAP
<b>DEUDA</b> <i>(IAS 39, ASC 470)</i>	No proporciona pautas.	Ofrece orientación concreta en cuanto a su organización, modificación y cancelación.
<b>COMPARACIÓN</b>	<b>Ambas normas requieren su valoración a coste amortizado, y permiten el uso del valor razonable en algunas ocasiones, en las que difieren.</b>	
<b>INSTRUMENTOS FINANCIEROS</b> <i>(IFRS 9, IAS 32 y 39, ASC 825)</i>	Define el valor razonable como el precio de salida. Considera el riesgo crediticio de la propia entidad sólo en relación a pasivos financieros.	No define el valor razonable específicamente como precio de salida o entrada, sólo como el precio de intercambio. Considera el riesgo crediticio de la propia entidad.
<b>COMPARACIÓN</b>	<b>Ambas utilizan el valor razonable, aunque con distintas definiciones cada una. También difieren en cuanto a la consideración del riesgo crediticio de la propia entidad.</b>	
<b>PRESENTACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS</b> <i>(IAS 1, ASC 205)</i>	Requieren información comparativa financiera del año anterior, información adicional, entre otros.	No requieren elementos específicos.
<b>COMPARACIÓN</b>	<b>Ambas normas utilizan procedimientos similares. Pueden existir diferencias en la presentación, pero no es común. US GAAP son más flexibles, IFRS requieren elementos</b>	

*Fuente: basado en IAS, ASC, IFRS, SOP, ARB y FAS.*

CONCEPTO	IFRS	US GAAP
<b>PROVISIONES Y CONTINGENCIAS</b> <i>(IAS 37, ASC 450)</i>	Se reconocen si existe una obligación legal o constructiva de un evento pasado del que se espera una salida de recursos. Se utiliza el método de valor esperado si hay una probabilidad mayor al 50% de que ocurra. Si no la hay, se utiliza el cálculo de todas las alternativas respecto a sus probabilidades respectivas.	Se reconocen sólo si existe una obligación legal. Sólo se contabiliza si la cantidad y el momento del pago son determinables en un rango. Si un valor en el rango tiene probabilidad mayor al 70%, se utiliza ese valor, y si no, se utiliza el menor valor.
<b>COMPARACIÓN</b>	<b>Difieren en cuanto a su reconocimiento y contabilización.</b>	
<b>FONDO DE COMERCIO</b> <i>(IFRS 3, IAS 36, FAS 141, FAS 142)</i>	No se amortiza el fondo de comercio, pero sí deberá hacerse un test de deterioro de valor al menos anualmente.	Tampoco se amortiza y se debe llevar a cabo un test de deterioro anualmente por lo menos.
<b>COMPARACIÓN</b>	<b>No existen grandes diferencias en relación al deterioro del fondo de comercio ya que el valor de uso del fondo de comercio se determina a partir de los flujos futuros de efectivo.</b>	

*Fuente: basado en IAS, ASC, IFRS, SOP, ARB y FAS.*

CONCEPTO	IFRS	US GAAP
<b>CLIENTES Y OTRAS CUENTAS COBRAR (IAS 39, IAS 32, FAS 140, FAS 133, FAS 115)</b>	La pérdida por deterioro se debe registrar cuando el deudor tiene dificultades financieras, se incumplen cláusulas contractuales como impagos o moras en el pago, cambian las condiciones contractuales de manera que sean más favorables para el deudor por sus dificultades financieras, o cuando desaparece un mercado para el activo financiero en cuestión.	Exige disminuir el valor de los activos financieros cuando hay una disminución del valor razonable por motivos no temporales.
<b>COMPARACIÓN</b>	<b>No existen diferencias destacables.</b>	
<b>INGRESOS DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS (IAS 20, FAS 116)</b>	Las subvenciones vinculadas a activos se contabilizan como ingresos diferidos o disminuyendo el valor del activo, y ambas se imputan a lo largo de la vida útil del activo.	Las subvenciones obtenidas deberán considerarse ingresos del ejercicio o menor pasivo dependiendo del tipo de ayuda concedida.
<b>COMPARACIÓN</b>	<b>No existen diferencias significativas que afecten a la actividad de construcción pura.</b>	

*Fuente: basado en IAS, ASC, IFRS, SOP, ARB y FAS.*