RECONOCIMIENTO INADECUADO DE LOS INGRESOS

Extraído de la Revista Internal Auditor de Junio 2004.
Traducción de Leticia Quiroga, CIA, *Instituto de Auditores Internos de Argentina*

Para ayudar a los clientes a evitar violaciones a la SEC, los auditores internos necesitan entender las prácticas de manejo de los ingresos que pueden conducir a importantes fraudes.

Por H. Lynn Stallworth y Dean Digregorio

La actividad de la "Securities and Exchange Comission" (SEC) de los Estados Unidos, orientada a frenar la manipulación de los ingresos y los fraudes en los reportes financieros, se ha incrementado significativamente en los últimos años. En 2003, la SEC registró una cifra record de actividades de fiscalización contra compañías e individuos. Entre los individuos inspeccionados había niveles gerenciales y empleados de rangos inferiores, contadores y gerentes de ventas, auditores externos, y también clientes. Muchas de estas acciones tendientes a hacer cumplir la normativa se focalizaron en el manejo de las ganancias, con violaciones a los Principios de Contabilidad Generalmente aceptados (GAAP) para el reconocimiento de los ingresos como falta más común. La SEC también ha citado frecuentemente violaciones a sus "Instrucciones para el reconocimiento de los ingresos" del Staff Accounting Bulletin (SAB) Nro. 101.
Aunque la cobertura que hicieron los medios sobre los fraudes al reconocimiento de ingresos se concentró en las grandes compañías como Gateway Inc, Xerox Corp. y Enron Corp., la SEC ha tomado acciones contra empresas de todos los tamaños. Como grandes escándalos corporativos han continuado revelándose, el Congreso ha incrementado los fondos y la dotación de la SEC, asegurando que el ritmo de las actividades de fiscalización continuara siendo agresivo e intenso.
La SEC, en efecto, ha notificado a los auditores internos que el reconocimiento de ingresos es un área de alto riesgo. Más aún, el texto de la Ley Sarbanes Oxley del 2002 estableció la responsabilidad de las gerencias y los comités de auditoría respecto de los reportes financieros.
Los Auditores Internos tienen un rol importante que desempeñar ayudando a la gerencia y al Comité de Auditoría a salvaguardar la integridad del proceso de reporte de estados financieros. La conciencia sobre los tipos específicos de transacciones de ingresos violatorias de los GAAP y de la SAB No. 1, que impulsan fiscalizaciones por parte de la SEC, puede ayudar a los auditores internos a cumplir con sus responsabilidades.

ENTENDIENDO EL RECONOCIMIENTO DE INGRESOS

El reconocimiento de los ingresos corporativos ha sido largamente vulnerable a las manipulaciones ilegales. De acuerdo a un reporte emitido por The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Comission (COSO), en 1999,

titulado "*Reportes Financieros Fraudulentos: 1987-1997 – Un análisis de las Compañías Públicas de Estados Unidos*", más de la mitad de los fraudes en los reportes financieros en el estudio involucraban manipulaciones de los ingresos.
El reconocimiento inadecuado de los ingresos ha sido un foco continuo en las investigaciones de la SEC, y ha sido abarcada por numerosos pronunciamientos de GAAP. Las instrucciones para el reconocimiento de los ingresos de GAAP, por ejemplo, están incluidas en el FASB [1]Nro. 48, "*Reconocimiento de Ingresos cuando existen derechos de devoluciones*", y el Nro. 49, "*Contabilidad de los acuerdos de financiación de productos*", y también la *Declaración de Conceptos de Contabilidad financiera Nro. 5, "Reconocimiento y Medición de los Estados Financieros de las empresas de negocios"*. La literatura contable también incluye guías específicas para cada industria.
En los años recientes, el reconocimiento de ingresos se ha vuelto cada vez más complejo debido a diversos factores como la competencia internacional y la rápida evolución de los modelos de negocios. La constante innovación en los procesos y tecnología también creó desafíos, ya que tanto los negocios basados en Internet como los tradicionales continuaron desarrollando canales de distribución innovadores y acuerdos de ventas que complicaron el reconocimiento de los ingresos. Por ejemplo, las compañías basadas en Internet deben determinar cómo deben reconocerse los ingresos para las ventas on-line, licencias, suscripciones, servicios y acuerdos de mantenimiento. A menos que existan controles efectivos, la naturaleza de "tiempo real" de las transacciones on-line puede fácilmente llevar a violaciones contables, como registrar las ventas antes de que los bienes sean entregados o los servicios sean prestados. Las crecientes prácticas de cumplimiento como las de tercerización y el "drop-shipping" también pueden causar problemas de reconocimiento de ingresos debido a las demoras en el registro de deudas y gastos relacionados.

En un esfuerzo por identificar específicamente problemas asociados con el reconocimiento de ingresos en entornos de negocios complejos, el FASB EITF (Emerging Issues Task Force[2]) ha emitido pronunciamientos como la EITF 99-19, y la EITF 00-21. FASB también trabaja en conjunción con la Internacional Accounting Standards Board en una declaración amplia sobre reconocimiento de ingresos.
Mientras tanto, la SEC ha emitido el SAB Nro. 101 para brindar una guía adicional sobre la aplicación de los GAAP al reconocimiento de ingresos. El boletín establece que los ingresos son generalmente realizados, o realizables y ganados, cuando se cumplen las siguientes condiciones:

- Existe evidencia contundente de que existe una negociación
- Se ha producido la entrega o la prestación del servicio
- El precio de la venta es fijo o determinable
- La cobranza está razonablemente asegurada

[1] FASB : Financial Accounting Standards Board
[2] EITF : Emerging Issues Task Force, es un grupo especial para tratamiento de situaciones especiales

La guía presenta una serie de preguntas y respuestas relacionadas con el reconocimiento de los ingresos, utilizando ejemplos específicos de varios escenarios incluyendo la consignación, la "facturación y retención", y el cobro anticipado, así como honorarios prepagos y devoluciones de ventas. En Diciembre de 2003 la SEC emitió la SAB Nro. 104, que aclaró las instrucciones de la SAB Nro. 101 para confirmar los pronunciamientos de las EITF sobre reconocimiento de ingresos.

LAS VIOLACIONES AL RECONOCIMIENTO DE INGRESOS

Las compañías manejan sus ganancias por diversas razones, pero la presión para lograr determinado nivel de ganancias es generalmente la principal motivación. Para levantar los ingresos, las compañías pueden reconocer ventas prematuramente, o durante un período previo al que determinan los GAAP. Los métodos incluyen la utilización de cortes de ventas inadecuados para legitimar transacciones, el tratamiento de las ventas en consignación como si fueran ventas en firme, o entrando en acuerdos de parqueo ("guardado" de mercadería), facturación sin entrega, o de venta "impuesta"[3]. Muchas de las violaciones flagrantes incluyen el registro de transacciones fabricadas o de ventas ficticias. La SEC ha tomado acciones contra las compañías por cada uno de estos tipos de infracciones.

CORTE INADECUADO DE VENTAS. Para asegurar la consistencia con los requerimientos de los GAAP, las compañías deben registrar sus ventas en el período en el cual los bienes son entregados o los servicios son prestados. Aunque la complejidad de algunos negocios puede hacer que esta determinación sea difícil, la literatura contable claramente indica que dejar los libros abiertos intencionalmente pasado el cierre – hasta que la compañía obtenga un objetivo de ingresos predeterminado – representa una violación a los GAAP.
De acuerdo a las investigaciones de la SEC, la compañía Minuteman Internacional Inc., una manufacturera de productos para el cuidado de superficies, se involucró en la práctica rutinaria de cortes de ventas indebidos entre 1989 y 2001. Durante los primeros tres trimestres de cada año, la compañía dejaba sus registros de ventas abiertos pasado el cierre de cada trimestre, hasta que sus objetivos de venta - de acuerdo a las instrucciones de su CEO[4] – hubieran sido alcanzados. La facturación era predatada al último día del trimestre, aun cuando el perfeccionamiento de la entrega hubiera ocurrido después de la finalización del mismo. Esta actividad resultaba en la sobre-valuación de los ingresos trimestrales, así como de los incentivos y bonos de los ejecutivos de ventas. La SEC estableció acciones contra Minuteman en Mayo de 2003.

---

[3] En inglés "parking", "bill-and-hold" y "channel-stuffing" agreements
[4] Chief Executive Officer

VENTAS EN CONSIGNACIÓN REGISTRADAS COMO INGRESOS. La venta en consignación típicamente se caracteriza por un acuerdo mutuo en el cual el comprador tiene derecho incondicional a devolver mercadería al vendedor. Usualmente, la titularidad no pasa formalmente al comprador, ni le es requerido a éste que pague al vendedor, hasta que los bienes sean vendidos a un tercero. Como se discute en el SAB Nro. 101, los riesgos de la propiedad no se pasan al comprador antes de esta instancia de la transacción, y tampoco es asegurada la cobrabilidad de los créditos por venta. Consecuentemente, los ingresos provenientes de la entrega de bienes en consignación no deberían ser reconocidos hasta que las mercaderías sean vendidas por el consignatario.

La venta en consignación responde a un propósito legítimo de negocio. Permiten a los vendedores ganar acceso a canales de distribución que de otra manera no estarían disponibles. Sin embargo, aparecen abusos cuando la entrega de bienes en consignación se registra como un ingreso o cuando el real arreglo es desestimado u oculto. Por ejemplo, las empresas pueden tener un acuerdo de venta establecido, y luego darle forma de consignación como un acuerdo marginal y predatarlo para que parezca un acuerdo real de venta.

En abril de 2003, la SEC inició acciones contra una manufacturera de insumos eléctricos llamada Thomas & Betts Corp., que fue acusada de cometer violaciones con ventas en consignación entre 1998 y 2000. La compañía creó un nuevo tipo de acuerdos de ventas conocido como “compra-poder”. Los términos de los acuerdos individuales variaban, aunque generalmente incluían volúmenes de venta inusualmente grandes y descuentos de precios, plazos extendidos de pago, entregas en depósitos de terceros donde las mercaderías eran almacenadas y aseguradas bajo cargo del vendedor, derechos inusuales a devolver productos, y asistencia del vendedor para conseguir un usuario para los productos. En algunos casos, estas condiciones eran negociadas en acuerdos marginales.

Thomas & Betts registró los ingresos de las “compras-poder” cuando los bienes eran entregados. Sin embargo, en sustancia los acuerdos de venta-poder constituían ventas en consignación y no deberían haberse reportado como ingresos por el vendedor hasta que los bienes fueran vendidos por el comprador. Los GAAP requieren que el comprador realice el pago, o que se obligue a realizarlo sin la contingencia de una reventa, antes de que el ingreso pueda ser registrado.

La demanda de la SEC contra las firmas infractoras alegaban que tres de los ejecutivos de las firmas aprobaban o estaban al tanto de los acuerdos marginales. Todos los ejecutivos fueron procesados y eventualmente fueron condenados al pago de resarcimientos y penalidades.

“PARQUEO”, FACTURACIÓN SIN ENTREGA, Y VENTA IMPUESTA. Cada una de estas modalidades de venta representa en sí misma un esquema prematuro de reconocimiento de ingresos. Ni bien se acerca el cierre de un período contable, la firma negocia ventas con clientes que no necesitan los productos, o les ofrecen bienes que no están en capacidad de entregar dentro de dicho período. Los productos pueden ser temporalmente retenidos por un

intermediario (parqueo), dejados en los inventarios del vendedor ("bill and hold" o facturación sin entrega), o vendidas "de prepo" al comprador (channel stuffing). Típicamente, se incluyen términos de pago diferidos en los acuerdos.
En Abril de 2003 la SEC inició acciones por reconocimiento prematuro de ingresos a través de transacciones de bill-and-hold con Candie's Inc., un diseñador y distribuidor de calzado femenino y otros productos de moda. Aunque la práctica de la compañía era reconocer los ingresos cuando los productos eran entregados, Candie's registraba las ordenes de compra recibidas por futuras entregas de calzados como ingresos en el período corriente, aún cuando éstos no hubieran sido entregados. El SAB Nro. 101 incluye criterios específicos que previenen que este tipo de transacciones puedan ser reconocidas como ingresos del período corriente. De acuerdo a este boletín, las transacciones deben ser iniciadas con el requerimiento del cliente, el cliente debe tener un una razón legítima de negocio para requerir la entrega tardía, y los bienes deben ser segregados del inventario del vendedor y no deben estar disponibles para cumplir otras ordenes. Candie's no cumplió con estos criterios, eventualmente obligando a la SEC a emitir una orden de cese y desistimiento de esa actitud.

TRANSACCIONES DE "IDA Y VUELTA". Todavía menos defendible que los métodos de manipulación de ingresos que hemos discutido, es la fabricación de transacciones a través de los acuerdos de ida y vuelta, también conocidos como "viajes en redondo". Estas técnicas de manejo de los ingresos requieren de la cooperación de un cliente, afiliado relacionado, u otra organización. Una firma "vende" un activo a otra organización con una ganancia, y a cambio, ésta acuerda comprar activos al "comprador" durante el período corriente o en un período posterior. Ambas firmas inflan las ganancias registrando utilidades sobre los activos transferidos a la otra parte.
Enron se embarcó en este tipo de transacciones, con la cooperación de Merril Lynch, negociando con barcos nigerianos. Homestore.com Inc., un proveedor en Internet de propiedades en barrios residenciales y servicios relacionados ahora conocidos como "Homestore", también utilizaba esta técnica. En 2001, Homestore participó en una transacción de ida y vuelta de cuatro partes diseñada para permitir a la compañía reconocer sus propios pagos en efectivo como ingresos por publicidad. Homestore compraba a dos proveedores productos que no necesitaba y servicios a precios inflados. Los proveedores entonces utilizaban el efectivo para comprar publicidad online a una cuarta firma, un comprador de medios, que a cambio compraba publicidad online a Homestore, devolviendo de esta forma el efectivo como ingresos de publicidad. Aunque Homestore argumentó que las transacciones eran meramente de trueque, la querella iniciada por la SEC en septiembre de 2003 se basaba en que el propósito de las transacciones era inflar artificial y fraudulentamente los ingresos por publicidad de Homestore para superar las expectativas de los analistas.

VENTAS FICTICIAS. Quizás la forma más vil de manipulación de los ingresos es la creación de ventas ficticias. Bajo este tipo de esquema, los bienes de la

compañía pueden ser ordenados pero nunca entregados, entregados pero no ordenados, o nunca ordenados ni entregados. Más aún, la compañía puede fabricar órdenes de compra y registros de entregas, o ni siquiera emitir documento alguno.
Anicom Inc., una distribuidora de cables ahora en bancarrota, reportaba ingresos por ventas a clientes ficticios – y se involucró en otras prácticas fraudulentas – para fortalecer sus ganancias. Muchas de las ventas de Anicom consistían en cancelar las entregas, o embarques en los cuales la compañía arreglaba con un proveedor o manufacturero entregar el producto directamente al cliente. De acuerdo a las políticas establecidas por la Compañía, Anicom reconocía los ingresos y los costos de venta asociados cuando los productos eran entregados a los clientes. Al final de los trimestres entre 1998 y 2000, sin embargo, Anicom manipuló sus ingresos registrando ventas por órdenes que los clientes aún no habían hecho, creando cargos que muchas veces excedían las líneas de crédito de los clientes. Debido a que los clientes aún no habían colocado esas ordenes, Anicom no compraba productos a proveedores o manufacturas. Los créditos de clientes eran ingresados en el sistema de facturación de Anicom durante los períodos subsiguientes para eliminar las cuentas por cobrar previamente generadas por ventas inadecuadas. En 1999, la compañía también registró ventas a una compañía completamente ficticia que había sido creada solamente con el propósito de ocultar cuentas incobrables de los libros de Anicom. En Marzo de 2003, la SEC procesó a seis funcionarios y empleados de Anicom por fraudes con 30 cuentas.

LA NECESIDAD DE VIGILANCIA

Para ayudar a prevenir el reconocimiento indebido de ingresos en sus compañías, los auditores internos deben estar al tanto de las condiciones que pueden incentivar el manejo de los ingresos. Para los individuos, las motivaciones para incurrir en estas prácticas pueden incluir recompensas personales – como incrementar su prestigio, obtener compensaciones mayores en sus bonos y planes de capitalización de empleado, e incrementar el valor de las acciones en su poder – para lograr o exceder las expectativas de ganancias. Los potenciales resultados negativos, como la vergüenza, la reducción en las compensaciones, o la pérdida del empleo, también son fuertes motivadores y pueden influir en estas prácticas de reconocimiento de ingresos. Desde un punto de vista organizacional, no cumplir con las expectativas de ganancias puede afectar drásticamente la habilidad de las empresas para conseguir fondos en los mercados de capitales. Si la organización está planeando gestionar créditos importantes, o emitir acciones, la gerencia estará mucho más motivada a hacer que la empresa luzca financieramente lo más fuerte posible.
Los auditores deberían también confirmar la existencia de controles internos dirigidos a atacar cada uno de los problemas de reconocimientos de ingresos que hemos discutido. Los controles deberían proveer de guías específicas acerca de cómo registrar y cómo no registrar transacciones. Además, los auditores deben testear regularmente el cumplimiento de los procedimientos de

las compañías, y revisar las transacciones inusuales. Los auditores deben estar particularmente alertas frente a las grandes transacciones de venta que muestran una demora inusual o significativa entre la fecha de facturación y la posterior cobranza de los créditos. También las grandes devoluciones, y frecuentes, pueden indicar problemas.

La ley Sarbanes-Oxley implícitamente subraya la importancia de la función de auditoría interna en el proceso de reporte financiero, especialmente con respecto a los controles internos. Debido a que los ejecutivos y los comités de auditoría son altamente dependientes de la evaluación de riesgos realizada por auditoría interna y de la efectividad de los controles, la función de auditoria es crucial para mantener un entorno sólido de reporte financiero. Ayudar a prevenir los problemas en el reconocimiento de ingresos es una parte clave en la responsabilidad y una actividad esencial para los auditores internos en la era post-Enron.

Este artículo fue seleccionado por el Comité de Publicaciones del IAIA, de la revista **INTERNAL AUDITOR** de **Junio 2004**, y su traducción autorizada por el IIA.

H. LYNN STALLWORTH, PHD, CPA es profesor asistente de Contabilidad, de la Universidad Sud Este de Louisiana.

DEAN DIGREGORIO, PHD, CPA es profesor asistente de Contabilidad, de la Universidad Sud Este de Louisiana.