

Desayuno IFRS Club

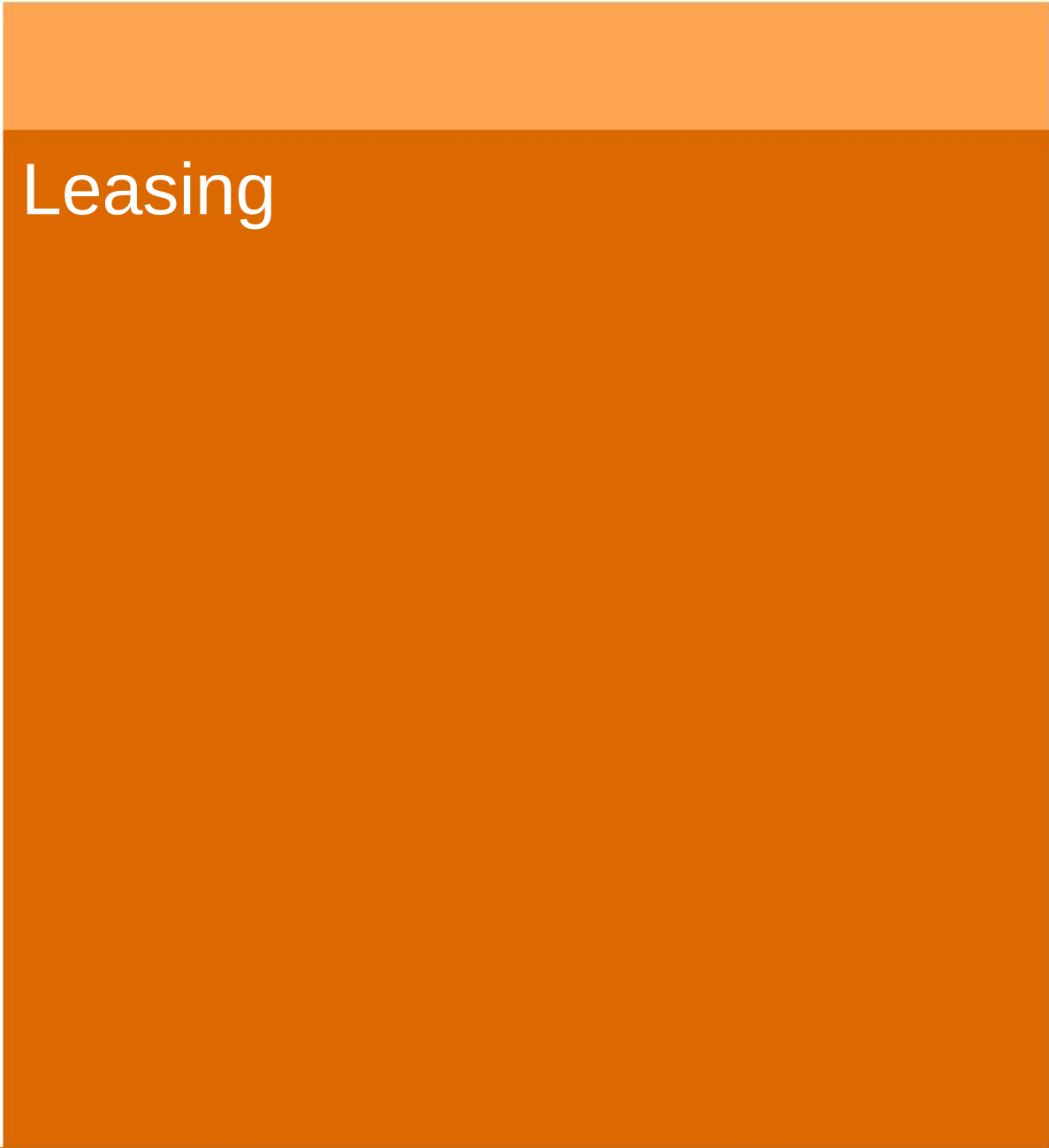
Estado de proyectos de cambio a las
normas al cierre de 2011

Diciembre de 2011

Objetivos de esta sesión

Proyectos en curso

- Leasing nuevas deliberaciones
- Reconocimiento de ingresos – Contratos con clientes



Leasing

Leasing

El IASB se reunió en octubre para discutir los siguientes temas :

- Contabilización del arrendador;
- Cuentas por cobrar por contratos de arrendamientos mantenidos para la venta;
- Transición; y
- Temas de presentación.

El objetivo es publicar el exposure draft el primer semestre de 2012.

Contenido

- Trasfondo del tema y plazos estimados
- Definición y alcances
- Modelo del arrendatario
- Modelo del arrendador
- Otros temas específicos
- “Issues” de negocio e implementación

- **Trasfondo del tema y plazos estimados**
- Definición y alcances
- Modelo del arrendatario
- Modelo del arrendador
- Otros temas específicos
- “Issues” de negocio e implementación

Background

Objetivo

Para proporcionar información en los estados financieros sobre los montos, plazos e incertidumbre de flujos de caja vinculados con contratos de arriendo

Por qué los boards abordaron el proyecto?

Los inversores tienen que estimar el efecto de arriendos operativos en el leverage financiero y en resultados. Si los arrendatarios registraros los activos y pasivos vinculados con todos los contratos de arriendo, los inversores entenderían mejor las actividades de arrendamiento.

Cómo el nuevo proyecto aborda el problema actual?

Los boards establecen que la propuesta;

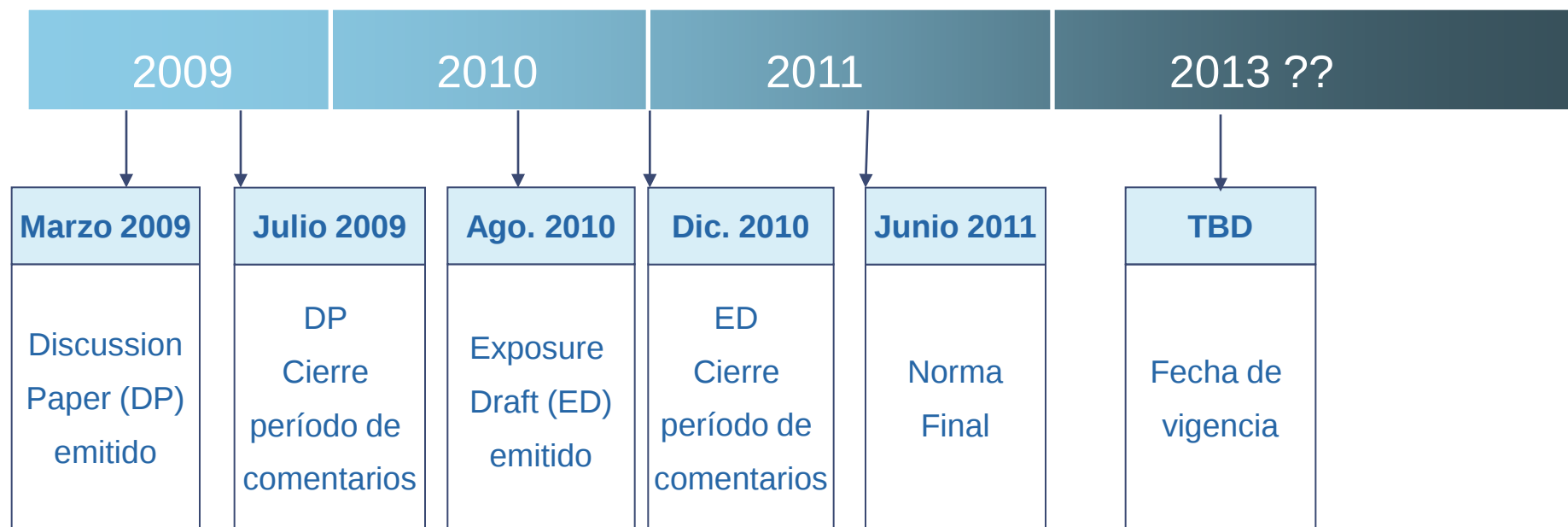
- refleje activos/pasivos derivados de todos los contratos de arriendo
- Produzca la misma forma de registro para la mayoría de los contratos de arriendo

Background

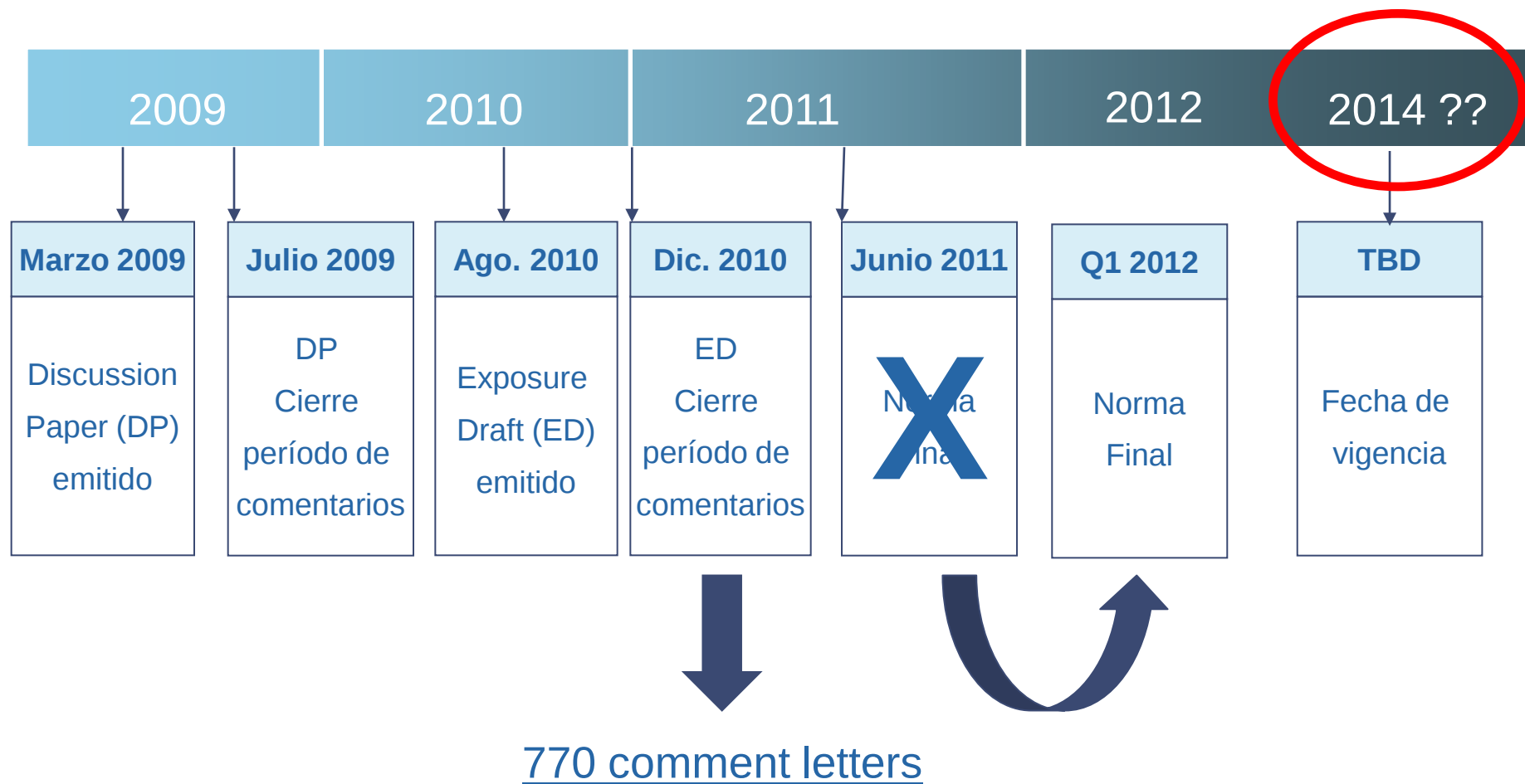
Modelo Propuesto

Arrendadores y arrendatarios deben aplicar el modelo de “derecho-a-uso” para el registro de todos los arriendos (incluso el derecho para usar activos en un subarriendo).

Plazos estimados



Plazos estimados



- Trasfondo del tema y plazos estimados
- **Definición y alcances**
- Modelo del arrendatario
- Modelo del arrendador
- Otros temas específicos
- “Issues” de negocio e implementación



Definición y alcances

Arrendamiento: Un contrato en el que el derecho para usar un activo específico (el activo subyacente) se concede, por un período de tiempo, a cambio de una contraprestación

Dentro del alcance

- Todos los arrendamientos EXCEPTO



Fuera del alcance

- Arriendos de activos intangibles (NIC 38)
- Arriendos para explorar o usar minerales, combustible, gas natural y recursos no-renovables similares (IFRS 6)
- Arriendo de activos biológicos (NIC 41)
- Arriendos entre la fecha de principio y fecha de comienzo de un arriendo si ellos reúnen la definición de un contrato oneroso (NIC 37)
- Ciertas propiedades de inversión
- Contratos que representan una compra o venta del activo subyacente.
- Ciertos elementos de contratos del arrendamiento con componentes de servicio



Definición y alcances

Arrendamiento: Un contrato en el que el derecho para usar un activo específico (el activo subyacente) se concede, por un período de tiempo, a cambio de una contraprestación

Dentro del alcance

- Todos los arrendamientos EXCEPTO



Derecho a **controlar** el uso del activo

Fuera del alcance

- Arriendos de activos intangibles (NIC 38)
- Arriendos para explorar o usar minerales, combustible, gas natural y recursos no-renovables similares (IFRS 6)
- Arriendo de activos biológicos (NIC 41)
- Arriendos entre la fecha de principio y fecha de comienzo de un arriendo si ellos reúnen la definición de un contrato oneroso (NIC 37)
- Ciertas propiedades de inversión
- Contratos que representan una compra o venta del activo subyacente.
- Ciertos elementos de contratos del arrendamiento con componentes de servicio

- Trasfondo del tema y plazos estimados
- Definición y alcances
- **Modelo del arrendatario**
- Modelo del arrendador
- Otros temas específicos
- “Issues” de negocio e implementación

Modelo del arrendatario



Cambios a la contabilidad del arrendatario

- Todos los leasings estarán en el estado de situación financiera/balance (se elimina la actual distinción entre arrendamientos operativos y financieros)
- Arrendatarios más afectados si poseen un pool significativo de activos mantenidos bajo arriendos operativos
- La propuesta de cambio es menos relevante para arriendos clasificados hoy como financieros, pero pueden derivar en cambios en la medición de los activos y pasivos de esos leasings
- El patrón de reconocimiento de ingresos y gastos en resultados cambiaría significativamente

Modelo del arrendatario



Fecha de comienzo
 (“**commencement date**”) del
arrendamiento

Balance

Activo por derecho a uso	X
Pasivo por pagos de arrendamiento	(X)

Estado de resultados

Amortización del derecho a uso	(X)
Revaluación ganancia/pérdida *	X/(X)
Gasto por intereses	(X)
Cambios en el pasivo por pagos de arriendo	X/(X)
Pérdidas por deterioro	(X)

* Cuando se toma la opción de Fair value (ORI)

Modelo del arrendatario



Fecha de comienzo
("commencement date") del
arrendamiento

Según redeliberaciones, la
aplicación del método de tasación
arrastraría los activos propios de la misma clase



Balance

Activo por derecho a uso	X
Pasivo por pagos de arrendamiento	(X)

Estado de resultados

Amortización del derecho a uso	(X)
Revaluación ganancia/pérdida *	X/(X)
Gasto por intereses	(X)
Cambios en el pasivo por pagos de arriendo	X/(X)
Pérdidas por deterioro	(X)

* Cuando se toma la opción de Fair value (ORI)

Modelo del arrendatario



Medición inicial

Fecha de principio (“**inception**”) del arrendamiento

Pasivo por pagos de arrendamiento

- Valor presente de los pagos de arriendo
- Descontados usando la **tasa incremental de préstamos** del arrendatario o, si puede determinarse fácilmente, la **tasa que el arrendador carga al arrendatario**.

Activo de derecho a uso

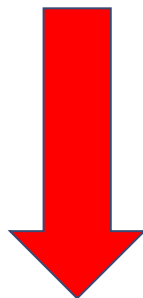
- Monto del pasivo por pagos de arrendamiento, más cualquier **costo directo inicial** incurrido por el arrendatario

Modelo del arrendatario



Medición inicial

Fecha de principio (“**inception**”) del arrendamiento



Según redeliberaciones cambiarían a “**commencement date**”. Posible existencia de contratos onerosos?

Pasivo por pagos de arrendamiento

- Valor presente de los pagos de arriendo
- Descontados usando la **tasa incremental de préstamos** del arrendatario o, si puede determinarse fácilmente, la **tasa que el arrendador carga al arrendatario**.

Activo de derecho a uso

- Monto del pasivo por pagos de arrendamiento, más cualquier **costo directo inicial** incurrido por el arrendatario

Modelo del arrendatario

Plazo del arriendo

- Plazo del arriendo = plazo más largo posible que es más probable que no que ocurra
- Considerar todas las opciones explícitas e implícitas incluidas en el contrato y dar efecto a consideraciones legales
- Estimar la probabilidad de ocurrencia de cada posible plazo de arriendo
- Considerar los siguientes factores
 - Factores contractuales
 - Factores no-contractuales
 - Factores de negocio
 - Otros factores específicos del arrendatario

Ejemplo: Una entidad tiene un contrato de arriendo con un plazo no cancelable de 10 años , una opción de renovación por otros 5 años al final de los 10 años, y una opción de renovación por otros 5 años al final de los 15 años. La entidad determina la probabilidad de cada plazo en (a) 40% de probabilidad por el plazo de 10 años (b) 30% de probabilidad para el plazo de 15 años y (c) 30% de probabilidad para el plazo de 20 años.

El plazo será al menos de 10 años, existe un 60% de posibilidades de que el plazo será de 15 años o mayor, pero sólo un 30% de que el plazo será 20 años. Por lo tanto hay un 60% de chances de que el plazo será 15 años, que es el máximo plazo que es más probable que no en su ocurrencia. Consecuentemente el plazo del arrendamiento será 15 años.

Modelo del arrendatario

Plazo del arriendo

- Plazo del arriendo = plazo más largo posible que es más probable que no que ocurra
- Considerar todas las opciones explícitas e implícitas incluidas en el contrato y dar efecto a consideraciones legales
- Estimar la probabilidad de ocurrencia de cada posible plazo de arriendo

Según redeliberaciones , se cambia el concepto de “mas probable que no” y se consideran las opciones de extensión o terminación cuando existe un incentivo económico para el ejercicio de esa opción.

Ejemplo: Una entidad tiene un contrato de arrendamiento por 10 años, una opción de renovación por otros 5 años al final de los 10 años. La entidad determina la probabilidad por el plazo de 10 años (a) 60% de probabilidad por el plazo de 15 años y 30% de probabilidad por el plazo de 20 años.

El plazo será al menos de 10 años, existe un 60% de posibilidades de que el plazo será de 15 años o mayor, pero sólo un 30% de que el plazo será 20 años. Por lo tanto hay un 60% de chances de que el plazo será 15 años, que es el máximo plazo que es más probable que no en su ocurrencia. Consecuentemente el plazo del arrendamiento será 15 años.

Modelo del arrendatario

Pagos de arriendo

- El arrendatario incluirá una estimación de pagos del **arriendo contingentes** y montos pagable al arrendador bajo garantías de valores residuales y multas de opción de término.
- Use un enfoque de resultado esperado, consistente en el valor presente de la probabilidad-promedio ponderada de flujos de caja para un número razonable de escenarios
 - Identificación de cada resultado posible razonable
 - Estimación del importe y plazo de los flujos de caja para cada resultado razonable posible
 - Determinación del valor presente de esos flujos de caja
 - Estimación de probabilidad de cada resultado
- El precio del ejercicio de una opción de compra incluida en un arriendo no es un pago de arriendo y la opción de la compra no es incluida en la determinación del valor presente de arriendos a pagar.

Modelo del arrendatario

Pagos de arriendo

- El arrendatario incluirá una estimación de pagos del arriendo contingentes y montos pagable al arrendador bajo garantías de valores residuales y multas de opción de término.

Cambia según las redeliberaciones , y la opción se computará el precio de ejercicio en la medición del pasivo del arrendatario siempre que el arrendador tenga un incentivo económico significativo para el ejercicio de esa opción.

En tal caso, el derecho de uso se amortiza en su vida útil económica y no en el plazo del contrato

- Estimación de probabilidad de compra y resultado

- El precio del ejercicio de una opción de compra incluida en un arriendo no es un pago de arriendo y la opción de la compra no es incluida en la determinación del valor presente de arriendos a pagar.

Modelo del arrendatario

Medición subsecuente

Después de la fecha de comienzo del arrendamiento (“**commencement**” date)

Pasivo por pagos de arrendamiento

- A costo amortizado usando la tasa efectiva

Activo de derecho a uso

- A costo amortizado de acuerdo a NIC 38 o fair value
- Aplicar NIC 36 a cada fecha de reporte para determinar si el activo se ha deteriorado

El arrendatario reevaluará el valor de libros del pasivo por pagos de arrendamiento si los hechos y circunstancias indican que habría cambio significativos en la obligación desde el periodo previo

Cambios en el plazo del arriendo

- ajusta el activo de derecho a uso

Cambios en los pagos de arriendo

- período actual o previo reconocido en resultados
- períodos futuros ajustan el activo de derecho a uso

Tasa de descuento no es reevaluada

Modelo del arrendatario



Balance / estado de situación financiera

- Pasivo por pagos de arrendamiento separado de otros pasivos financieros
- Activo de Derecho a uso registrado como si fuera activo tangible dentro de PP&E o propiedades de inversión de manera separada de los activos propios

Estado de resultados

- Amortización del Activo de Derecho a uso y gastos por intereses sobre el pasivo por pagos de arrendamiento separados de otras amortizaciones e intereses ya sea en el cuerpo del estado de resultados o en las notas a los estados financieros

Estado de flujo de caja

- Clasificar pagos de efectivo por arriendo como actividades de financiamiento separadamente de otros flujos de caja de financiamiento.

Otros temas surgidos de la re deliberación

Subarriendos

- Se contabilizan .como transacciones separadas

Arriendos de corto plazo

- Se definen como arrendamientos a 12 meses o menos (desde la fecha de comienzo, incluyendo opciones de renovación).
- Se decidió no reconocer activos ni pasivos por arrendamiento. Se reconoce arriendo en resultados linealmente.

- Trasfondo del tema y plazos estimados
- Definición y alcances
- Modelo del arrendatario
- **Modelo del arrendador**
- Otros temas específicos
- “Issues” de negocio e implementación

Modelo del arrendador



- Enfoque propuesto diferiría significativamente de la IFRS actual
- El arrendador aplicará uno de los siguientes enfoques, dependiendo de la magnitud en que el arrendador retiene exposición a riesgos o beneficios asociados con el activo subyacente.

	Contabilidad propuesta	Contabilidad actual
Retiene de manera significativa riesgos o beneficios	Enfoque de obligación de "Performance"	Leasing Operativo
No retiene riesgos o beneficios significativos	Enfoque de baja o cancelación	Leasing Financiero

- Cambio relevante en la medición comparado con el enfoque actual ya que incluye estimación de plazo del arriendo y pagos contingentes

Modelo del arrendador - Enfoque de obligación de “performance”



- A la fecha de comienzo (**commencement**) del arrendamiento:
- Arrendador mantiene el activo subyacente en su balance y registra el derecho a recibir pagos de arrendamiento y un pasivo u obligación de permitir al arrendatario el uso del activo subyacente.
- Arrendador debe clasificar el ingreso por arriendo como ingresos ordinarios si es parte del curso ordinario de sus actividades

Obligación de “Performance”	
Balance	
Activo subyacente	x
Derecho a recibir pagos de arriendo	x
Pasivo por arriendo	(x)
Activo/(pasivo) Neto de arriendo	x
Estado de resultados	
Ingresos por arriendo	x
Gasto por Depreciación	(x)
Ingreso por Intereses	x
Cambios en el pasivo de arriendo	x/(x)
Pérdidas por deterioro	(x)

Modelo del arrendador - Enfoque de obligación de “performance”



Medición inicial

Fecha del principio del arriendo
(**inception**)

Derecho a recibir pagos de arriendo

- Valor presente de pagos de arriendo
- Descontado usando la **tasa que el arrendador carga al arrendatario** más **costos directos iniciales** incurridos por el arrendador

Pasivo por arriendo

- Al monto de los derechos de recibir pagos de arriendo

El activo subyacente NO es dado de baja

- Plazo del arriendo y pagos de arriendos calculado utilizando los mismos modelos que para el arrendatario
- En relación con rentas contingentes y valores residuales garantizados por cobrar, hay un requerimiento de que éstos puedan medirse de manera fiable

Modelo del arrendador - Enfoque de obligación de “performance”

Medición subsecuente

Después de la fecha de comienzo del arrendamiento (“**commencement**”)

Derecho a recibir pagos de arriendo

- A costo amortizado usando la tasa de interés efectiva

Pasivo por arriendo

- Determinado sobre la base del patrón de uso del activo subyacente por el arrendatario. Si este no puede determinarse el arrendador debe usar método de línea recta.

El arrendador reevaluará el valor de libros del activo por derecho a recibir pagos de arrendamiento si los hechos y circunstancias indican que habría cambios significativos en el pasivo desde el periodo previo

Cambios en el plazo del arriendo

Cambios en los pagos de arriendo

- ajusta el pasivo por arriendo
- resultados en la medida que el arrendador satisface los pasivos por leasing relacionados
- períodos futuros ajustan el pasivo por arriendo

La tasa de descuento no es reevaluada

Modelo del arrendador - Enfoque de obligación de “performance”



Balance

Presenta juntos: (a) Activo subyacente, (b) derecho a recibir pagos de arriendo, (c) pasivo por arrendamientos, el total de (a)-(c) como un activo o pasivo neto por arriendo.

Estado de resultados

Ingresos por intereses sobre el derecho a recibir pagos de arriendo, ingreso de arriendos resultante de satisfacer del pasivo por arriendo y gasto por depreciación del activo subyacente separadamente de otros intereses, ingresos y depreciaciones.

Estado de flujo de efectivo

Clasificar caja recibida por pagos como actividades de la operación.

Modelo del arrendador - Enfoque de baja o cancelación



- A la fecha de comienzo del arrendamiento (**commencement**) :
- Arrendador da de baja el activo subyacente de su balance
- Registra un derecho a recibir pagos de arriendos
- Bajo este enfoque, es posible que el arrendador pueda reconocer una ganancia en el comienzo del arrendamiento

Baja o cancelación	
Balance	
Activo residual	x
Derecho de recibir pagos de arriendo	x
Estado de resultados	
Ingresos	x
Costo de venta*	(x)
Ingresos por Intereses	x
* Bruto o neto, basado en el modelo de negocio	

Modelo del arrendador - Enfoque de baja o cancelación

Overview

Reconocimiento

Medición

Presentación

Medición inicial

Fecha del principio del arriendo
(**inception**)

Derecho a recibir pagos de arriendo

- Valor presente de los pagos de arrendamiento
- Descontados usando la **tasa que el arrendador carga al arrendatario**

Activo residual

- Una cantidad alocada del valor de libros del activo subyacente

Monto dado de baja = valor de libros del activo subyacente $\times$ $\frac{\text{FV del derecho a recibir pagos de arriendo}}{\text{FV del activo subyacente}}$

Activo residual = valor de libros del activo subyacente – monto dado de baja

Modelo del arrendador - Enfoque de baja o cancelación

Medición subsecuente

Después de la fecha de comienzo del arrendamiento (**commencement**)

Derecho a recibir pagos de arriendo

- A costo amortizado usando tasa efectiva de interés

Activo residual

- No se remide* (a menos que haya impairment o se reevalúe el plazo del leasing)

El arrendador debe reevaluar el valor de libros de los derechos a recibir pagos de arriendo y

Cambio en el plazo de arriendo

- Si resulta en un cambio en el activo residual, el arrendador aloca el cambio al derecho dado de baja y al activo residual en base a los FV relativos

Cambios en pagos de arriendo contingentes

- resultados

*La tasa de descuento no se reevalúa

Modelo del arrendador - Enfoque de baja o cancelación

Medición subsecuente

Después de la fecha de comienzo del arrendamiento (**commencement**)

Derecho a recibir pagos de arriendo

- A costo amortizado usando tasa efectiva de interés

Activo residual

- No se remide* (a menos que haya impairment o se reevalúe el plazo del leasing)

El arrendador debe reevaluar el valor de libros de los derechos a recibir pagos de arriendo y

Cambio en el plazo de arriendo

- Si resulta en un cambio en el activo residual, el arrendador aloca el cambio al derecho dado de baja y los FV relativos

Cambios en pagos de ar

Según re deliberaciones , se prohíbe su retasación

*La tasa de descuento no se reevalúa

Modelo del arrendador - Enfoque de baja o cancelación



Balance

Presenta el derecho a recibir pagos de arriendo separado de otros activos financieros, y el activo residual separado dentro de PP&E

Estado de resultados

Ingresos y gastos por arriendo en resultados ya sea en líneas separadas o netos en una sola línea según el modelo de negocios. Ingresos por intereses de los derechos a recibir pagos de arriendo separados de otros intereses ganados

Estado de flujo de efectivo

Se clasifica la caja recibida por pagos de arriendo como actividades operativas.

Leasing

Modelo del arrendador “Cómo es ahora”

Leasing

Contabilidad del arrendador – arrendamientos múltiples de partes físicamente distintas de un activo subyacente

- La junta directiva decidió que una parte físicamente distinta de un activo podría ser sujeta a arrendamiento.
- El IASB debatió las temas enfrentados por los arrendadores cuando se aplica el modelo propuesto “a cobrar y residual” para arrendamientos de uso múltiple de partes físicamente distintas de un activo subyacente, tal como un centro comercial y torres de telecomunicaciones.

Leasing

Contabilidad del arrendador – arrendamientos múltiples de partes físicamente distintos de un activo subyacente

Decisión provisional al respecto:

- Todos los activos que cumplen con la definición de una propiedad de inversión en NIC 40, “Propiedad de inversión” serán excluidos del ámbito de la aplicación.

Leasing

Contabilidad del arrendador – cuestiones de medición

Respecto del borrador a junio se acordó:

- Amplificar respecto de la forma en que se medirán los componentes bajo el modelo “a cobrar y residual”. -→ Único modelo ??
- Eliminar el requerimiento anterior de que “day-one profit” debería ser reconocido en el estado de resultados solamente si pasa un test de “reasonably assurance”.

Leasing

Contabilidad del arrendador – cuestiones de medición

Respecto del borrador a junio se acordó:

- Que un arrendador reversará el reconocimiento del activo subyacente sujeto al arrendamiento y reconocerá un arrendamiento a cobrar, medido al valor presente de los pagos por arrendamiento y un activo residual bruto, el cual será calculado estimando el valor presente del fair value esperado futuro del activo residual.

Leasing

Contabilidad del arrendador – cuestiones de medición

- El resultado total se calcula comparando el fair value con el costo del activo subyacente sujeto al arrendamiento. Por lo tanto, el resultado es asignado entre el activo residual bruto y el activo para cobrar.
- Mientras el resultado relacionado al arrendamiento por cobrar está reconocido en el estado de resultados en el “día uno”, cualquier resultado relacionado con el activo residual es diferido en los términos del arrendamiento.
- Éste resultado diferido será solo realizado al final del término de arrendamiento, por medio de venta o nuevo arrendamiento del activo subyacente.

Leasing

Contabilidad del arrendador – cuestiones de medición

- Los activos a cobrar y los activos con valor residual bruto serán posteriormente incrementados usando la tasa que el arrendador cobra al arrendatario. Sin embargo, el resultado diferido relacionado al activo residual no será re-medido.
- También se acordó que cuando la tasa que el arrendador usa para cobrar al arrendatario refleja una expectativa de pagos de arrendamiento variables (tal como arrendamiento basado en uso de un vehículo *de motor*), el arrendador debería ajustar el activo residual reconociendo una parte de su costo como gasto cuando los pagos variables de arrendamiento son reconocidos como ingreso.

Leasing

Contabilidad del arrendador – arrendamientos a cobrar clasificados como disponibles para venta

- Se acordó provisionalmente que un arrendador no debería medir un arrendamiento por cobrar a fair value, aunque una parte o todas las partes del arrendamiento a cobrar están clasificadas como disponibles para venta.
- Un arrendador debería aplicar los requerimientos para la baja en libros del activo previstos en NIIF 9 “Instrumentos Financieros”.

Leasing

Temas de presentación

Fue acordado lo siguiente:

- En consistencia con el exposure draft de 2010, ingresos y gastos deberían ser presentados en líneas separadas, o neto en una línea según el modelo de negocio del arrendador.
- El incremento del activo residual bruto debería ser presentado como parte de ingresos financieros.
- Ingresos y gastos de actividades de arrendamiento pueden ser presentados en el estado de resultados o revelados en las notas a los estados financieros.

- Trasfondo del tema y plazos estimados
- Definición y alcances
- Modelo del arrendatario
- Modelo del arrendador
- **Otros temas específicos**
- “Issues” de negocio e implementación

Otros temas específicos

Sale and leaseback

Venta = Si al final del contrato, una entidad transfiere a otra el control del activo subyacente en su totalidad y todos los riesgos y beneficios asociados al activo subyacente

	Si reúne la condición de venta	Si NO reúne la condición de venta
Cedente	Contabiliza la venta según las IFRSs aplicables y el arrendamiento con el modelo de arrendatario	Contabiliza el contrato como un financiamiento. No debe dar de baja el activo transferido y registra el importe recibido como pasivo financiero.
Cesionario	Contabiliza la compra según las IFRSs aplicables y el arrendamiento con el enfoque de obligación de performance.	No debe reconocer el activo. El importe pagado se registra como una cuenta por cobrar.

Otros temas específicos

Sale and leaseback

Venta = Si al final del contrato, una entidad transfiere a otra el control del activo subyacente en su totalidad y todos los riesgos y beneficios asociados al activo subyacente

	Si reúne la condición de venta	Si NO reúne la condición de venta
Cedente	Contabiliza la venta según las IFRSs aplicables y el arrendamiento en el modelo de arrendatario	Contabiliza el contrato como un financiamiento. No debe dar de baja el activo transferido y registra el importe recibido como pasivo financiero.
Cesionario	Consideración=FV → Resultados Consideración<>FV → Ajusta renta a mercado	

Leasing

Transición

Se acordó que arrendatarios y arrendadores deberían tener la opción de aplicar un modelo modificado o bien un enfoque retrospectivo para la transición.

- Bajo el modelo modificado:
 - la tasa de interés incremental del arrendatario en la fecha de vigencia es usada para medir el pasivo del arrendamiento.
 - el derecho a uso del activo, debería ser calculado como el monto que habría surgido si el arrendatario hubiera siempre aplicado la tasa de descuento usada en la transición.
- Leasings financieros bajo NIC 17, usarán valores de libros al momento de transición.

- Trasfondo del tema y plazos estimados
- Definición y alcances
- Modelo del arrendatario
- Modelo del arrendador
- Otros temas específicos
- **“Issues” de negocio e implementación**

Issues de negocio e implementación

Issues de negocio

- Ratios y métricas financieros
- IT y sistemas de contabilidad
- Controles internos y procesos
- Recolección de Información
- Reportes Financieros
- Impacto tributario



Impacto potencial....

In % except for leverage	Average increase in interest bearing debt	% companies with over 25% increase	Average increase in leverage (percentage points)	Average increase in EBITDA
Retail and Trade	213	71	64	55
Other Services	51	35	34	25
Transportation and Warehousing	95	38	31	44
Telecom	23	21	20	16
Professional Services	158	52	19	27
Amusement	25	18	19	13
Accommodation	101	41	18	30
Wholesale Trade	34	28	17	21
All companies	58	24	13	18
Manufacturing	50	21	9	13
Construction	68	20	8	14
Oil, gas and mining	30	16	7	10
Financial services	27	11	6	15
Utilities	3	3	2	6



Impacto potencial....

In % except for leverage	Average increase in interest bearing debt	% companies with over 25% increase	Average increase in leverage (percentage points)	Average increase in EBITDA
Netherlands	111	35	27	27
United Kingdom	110	42	20	24
Italy	42	18	20	30
France	27	36	20	31
Sweden	68	33	17	21
Germany	84	33	16	18
United States	34	19	15	15
All companies	58	24	13	18
Switzerland	100	34	12	28
Singapore	48	28	8	20
Hong Kong	75	19	7	18
China	41	18	5	13
Japan	187	19	2	30

Issues de negocio e implementación

Issues de implementación

- Ausencia de “grandfathering” sobre leaseings existentes y exclusiones al alcance
- Cantidad de operaciones
- Issues de documentación
- Se requiere revisiones profundas y detalladas de los acuerdos de arrendamiento
- Modelos complejos y revisión de cláusulas implícitas en arrendamientos y otros contratos
- Mayor información necesaria y juicio requerido en cada estado financiero anual
- Requirimientos complejos para ventas con retro arrendamientos



Desayuno IFRS Club

Revenue recognition

Discussion paper

Proyecto de unificación entre
IASB/FASB

Background del proyecto

Scope

- Aplicable a los contratos con clientes...cambio del enfoque de generación de revenue a activos y pasivos
- No hay contratos excluidos – El Board consulta sobre qué modelo aplicar para los siguientes casos:
 - Contratos relativos al IAS 39/FAS 133 – Quizás no sea útil
 - Contratos relativos a IFRS 4/FAS 60 – Usado para algunos, no para todos
 - Contratos relativos al IAS17/FAS 13 – No se ha tomado una posición

Boards to consider

- Presentación de las ganancias de inventarios (IAS 41)
- Si alguno de los contratos deben ser excluidos después de revisar los comentarios del discussion paper

Scope

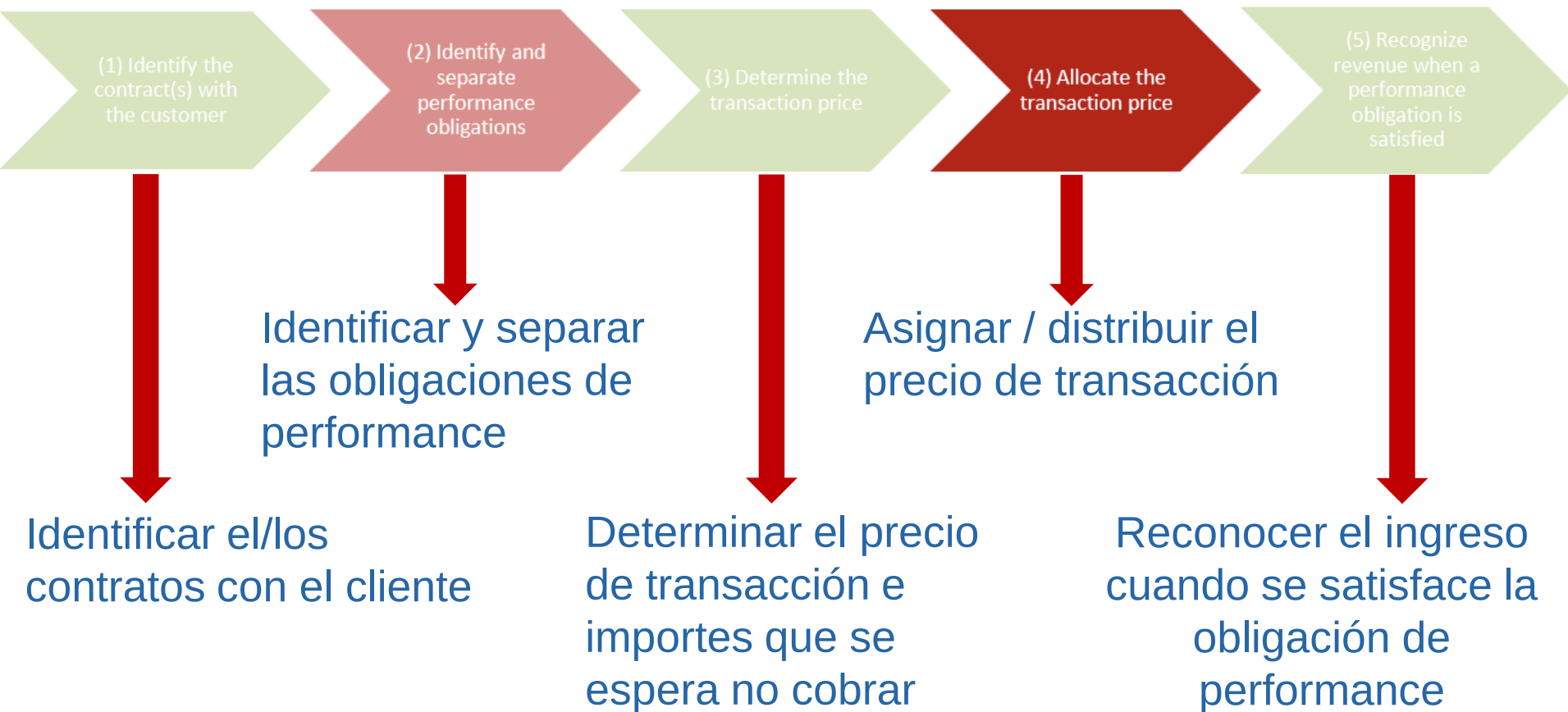
- Aplicable a los contratos con clientes...cambio del enfoque de generación de revenue a activos y pasivos
- No hay contratos excluidos – El Board consulta sobre qué modelo aplicar para los siguientes casos:
 - Contratos relativos al IAS 39/FAS 133 – Quizás no sea útil
 - Contratos relativos a IFRS 4/FAS 60 – Usado para algunos, no para todos
 - Contratos relativos al IAS17/FAS 13 – No se ha tomado una posición

Boards to consider

- Presentación de las finanzas de inventarios (IAS 41)
- Si alguno de los contratos deben ser excluidos después de revisar los

Nuevo ED excluye del alcance dichos contratos, además de aquellos que consistan en intercambios no monetarios entre entidades de la misma línea de negocios para facilitar venta a clientes.

Modelo de los 5 pasos





Propuestas

Recognition: Principle

Single contract-based asset/liability model

- Un contrato es un acuerdo (no necesariamente escrito) entre 2 o mas partes que crea derechos y obligaciones exigibles. Ambas partes aceptan las consecuencias de ese contrato
- El cliente es la parte que obtiene un activo como resultado de las actividades ordinarias de la entidad.

Revenue recognised based on increases in entity's net position in the contract

- El contrato comprende derechos y obligaciones
 - Cuando los derechos exceden a las obligaciones = Activo neto
 - Obligaciones exceden a los derechos = Pasivo neto
- Hay incrementos en la posición neta cuando la entidad satisface las obligaciones del contrato
 - La ganancia refleja la satisfacción de la obligación del contrato
 - Rechazo preliminar al reconocimiento de ingresos al inicio

Recognition: Principle

2010 Exposure draft

Los ingresos se reconocen cuando un bien o servicio comprometido se transfiere al cliente. Una entidad transfiere un bien o servicio comprometido y cumple con una performance obligation cuando el cliente obtiene el control de ese bien o servicio.

Un cliente obtiene el control de un bien o servicio si tiene la capacidad de dirigir el uso y recibir el beneficio del bien o servicio.

Una Performance obligation pueden ser satisfecha en un punto en el tiempo o de forma continua.

Indicadores de que el cliente ha obtenido el control del bien o servicio puede incluir:

- El cliente tiene la obligación incondicional de pagar
- El cliente tiene el título legal
- El cliente tiene la posesión física
- El cliente especifica el diseño o función del bien o servicio

2011 Exposure draft

Una entidad reconoce los ingresos por la venta de un bien cuando el cliente obtiene el control de la mercancía.

Indicadores de que el cliente ha obtenido el control del bien:

- El cliente tiene la obligación incondicional de pagar
- El cliente tiene el título legal
- El cliente tiene la posesión física
- El cliente tiene riesgos y beneficios de la propiedad.
- El cliente ha proporcionado pruebas de aceptación

Identificación del contrato con el cliente...issues

- Un contrato vs. varios contratos simultáneos...¿son una sola transacción?
 - Objetivo comercial
 - Interdependencia de precios o performance
 - Unicidad de obligación de performance
- Tratamiento de las modificaciones de contratos

Identificación del contrato con el cliente...issues

- Un contrato vs. varios contratos simultáneos...¿son una sola transacción?
 - Objetivo comercial
 - Interdependencia de precios o performance
 - Unicidad de obligación de performance
- Tratamiento de las modificaciones de contratos

	Original	Modification	Revised
Transaction price	C500,000	C100,000	C600,000
Estimated costs	C400,000	C50,000	C450,000
Percent complete	50%		44%
Revenue to date	C250,000		C264,000
Incremental revenue			C14,000

Recognition: Identification of performance obligations

Obligation is explicit or implicit promise in the contract to transfer an asset (good or service)

- La obligación se contabiliza por separado si el activo prometido (bien o servicio) se transfiere en diferentes momentos.
- El objetivo es asegurarse que el ingreso se transfiera a lo largo de la vida del contrato.

Examples debated by the Boards

- Incentivos de venta/ actividades promocionales/ sistemas de fidelización
 - Distinguiendo entre el producto libre en el futuro o el descuento de la futura venta
- Bienes con derechos de devolución
 - Una performance obligation por separado o no reconocimiento hasta que el derecho de devolución expire.

Recognition: Satisfaction of performance obligations

- La Performance obligations queda satisfecha cuando la entidad transfiere los activos comprometidos (bienes o servicios)
 - Ocorre cuando el cliente toma posesión del activo

Para bienes

El cliente controla el bien. Ocurre generalmente cuando toma posesión física del bien.

Para servicios

El cliente recibe el servicio comprometido. Este servicio puede incrementar el activo existente o bien el servicio es consumido inmediatamente y es gastado por el cliente.

- Cuando los activos son utilizados para satisfacer otra performance obligation
 - La presunción es que si no se terminó de entregar el servicio no está finalizado

Recognition: Satisfaction of performance obligations

Elimina el concepto de transferencia de riesgos y beneficios

Se focaliza en el control que resultará en decisiones mas consistentes relacionadas a la transferencia y la satisfacción del contrato

En teoría, el cliente no va a sufrir impacto

Unicamente si se alteran los términos contractuales relacionados al control del activo

El pago del cliente no afecta el reconocimiento del ingreso

Puede ser solo un indicador, los pagos de activos parciales sugieren transferencia de control.

Las actividades para completar el contrato solo resultan en ingresos si al mismo tiempo generan transferencia de activos al cliente

Elimina el porcentaje de avance a menos que el control se vaya transfiriendo continuamente

Recognition: Principle

2011 Exposure Draft

Una performance obligation existe si los bienes o servicios son distintos. Los bienes o servicios son "distintos" si :

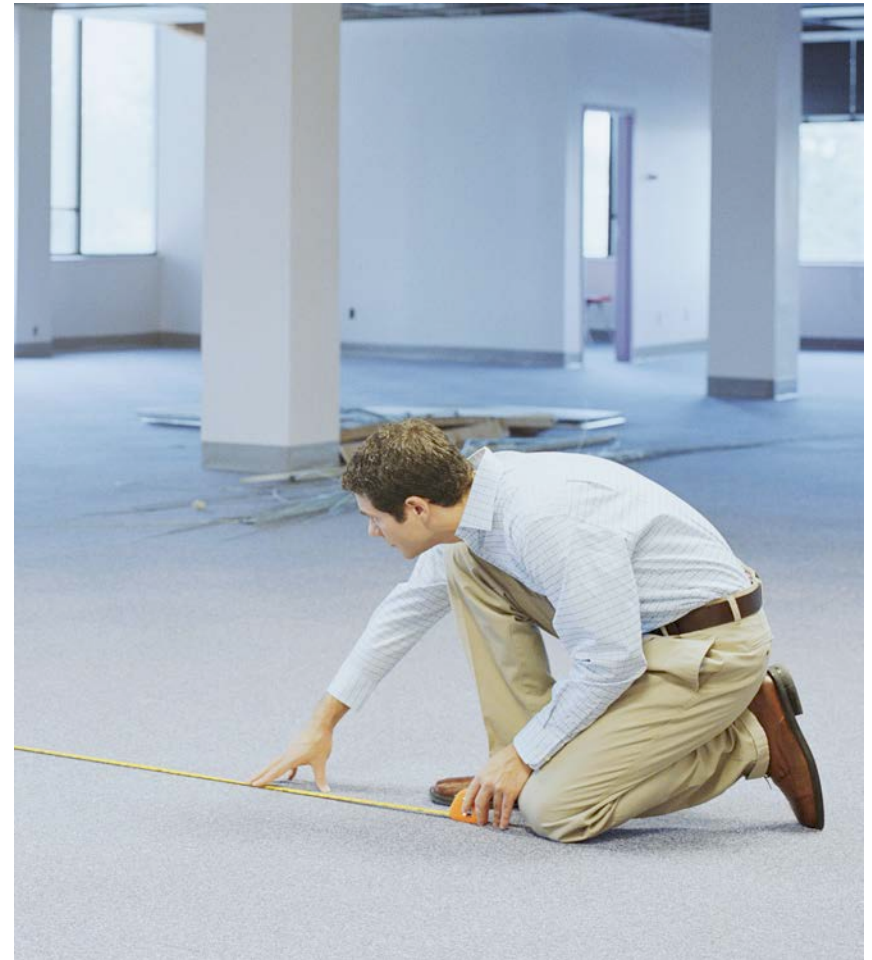
- La entidad vende regularmente el bien o servicio por separado,
- El cliente puede utilizar el bien o servicio por separado o en conjunto con recursos disponibles para el cliente.

Un conjunto de bienes o servicios se contabilizan conjuntamente como una obligación de ejecución si se cumple lo siguiente:

- Los bienes y servicios están muy relacionados entre sí y la entidad que presta un servicio importante de integración de productos y servicios en el elemento combinado que el cliente ha contratado.
- La entidad es contratada por el cliente para modificar de manera significativa o personalizar los productos y servicios

Medición

- No hay una posición sobre la medición de los derechos, pero la expectativa es que esté basada en el precio de la transacción
- La Performance obligations se mide inicialmente al precio de la transacción.
 - Cuando hay múltiples obligaciones se debe alocar el precio de venta individual del bien o servicio, incluso si no se venden por separado.
- Las mediciones posteriores deben reflejar el crecimiento de la obligación como consecuencia de la satisfacción de la performance obligation
 - El monto reconocido refleja el precio de la transacción inicialmente alocado



Medición

2011 exposure draft

- El precio de la transacción se asigna para separar las performance obligations con base en el precio relativo independiente de venta de las performance obligations en el contrato.
- Un enfoque de valor residual puede ser utilizado como un método para estimar el precio de venta independiente cuando existe una gran variabilidad o la incertidumbre en el precio de venta de un bien o servicio, independientemente de que ese bien o servicio sea entregado al comienzo o al final del contrato.
- Algunos elementos del precio de la transacción, tales como consideraciones de incertidumbre, los descuentos o las órdenes de cambio, se pueden asignar a una sola performance obligation, en lugar de todas las performance obligation en el contrato, bajo ciertas circunstancias.

Medición

- No hay remediación salvo que la **performance obligation se transforme en onerosa**
- Dos potenciales gatilladores para que sea onerosa:

1. Cost trigger

Similar a lo que establece la NIC 11

2. Current price trigger

Remediación usando el menor de :

- Monto de la transferencia (precio de salida)
- Precio de mercado del momento

Preliminarmente se estaría tomando la posición del cost trigger.

- Se considera como alternativa la medición del precio de salida para determinados contratos
 - Contratos de largo plazo con precios fijos cuando hay precios volátiles
 - Contratos donde el resultado depende de eventos futuros
 - Warranties, garantías

Medición

2011 Exposure draft

La entidad debe reconocer un pasivo y el correspondiente gasto, si la *performance obligation*, que se cumple en un período de tiempo, **es onerosa**.

No será necesario evaluar la performance obligation si esta cumple en un período de menos de un año.

- Una *performance obligation* es onerosa si el menor coste de liquidación *performance obligation* supera el monto del precio de la transacción que le fue asignado.

El menor costo de liquidar una obligación de ejecución es el menor de los siguientes:

- Los costes directamente relacionados con la satisfacción de la *performance obligation* .
- La cantidad que la entidad tendría que pagar para salir de la *performance obligation* .

Otros cambios

Limitación en el reconocimiento de ingresos

2010 Exposure draft

- Los ingresos sólo se reconocen en la medida en que la entidad tenga razonable certeza para tener derecho a lo comprometido.

2011 Exposure draft

Los ingresos se reconocen cuando la performance obligation es satisfecha y la entidad está "razonablemente segura" para tener derecho al precio de la transacción asignado a la performance obligation .

- La entidad tiene experiencia con el mismo tipo de obligaciones de desempeño
- La experiencia de la entidad es un factor predictivo de la cantidad de lo comprometido a lo que la entidad tendrá derecho a cambio por satisfacer la performance obligation.

Otros cambios

Limitación en el reconocimiento de ingresos

2010 Exposure draft

- N/A

2011 Exposure draft

Incluye una excepción para las licencias de propiedad intelectual, de tal manera que el compromiso basado en las ventas posteriores de los clientes usando la propiedad intelectual no puede ser reconocido como ingreso hasta que las ventas posteriores ocurran

Otros cambios

Efectos riesgo de crédito

2010 Exposure draft

- El precio de la transacción se ajusta para reflejar el riesgo de crédito del cliente mediante el reconocimiento de la consideración que se espera recibir con un enfoque de probabilidad ponderada.
- Los cambios en la evaluación de la contraprestación a recibir por los cambios en el riesgo de crédito se reconocen como ingresos o gastos, independientemente de los ingresos.

2011 Exposure draft

- El deterioro como resultado del riesgo de crédito se presenta como una línea separada, junto a los ingresos.
- Tanto la evaluación de deterioro inicial y cualquier cambio posterior en la estimación se registran en esta partida, de tal manera que en última instancia, el dinero recibido del cliente es igual a la suma de las dos partidas, siempre que el contrato no tiene un componente de financiación importante.

Otros cambios

Valor del dinero en el tiempo

2010 Exposure draft

- El precio de la transacción refleja el valor temporal del dinero cada vez que el contrato incluye un componente de financiación importante.

2011 Exposure draft

- El precio de la transacción debe reflejar el valor temporal del dinero cuando el contrato incluye un componente de financiación importante.
- Como un recurso práctico, la entidad no está obligada a reflejar los efectos de valor del dinero en el tiempo en la medición del precio de transacción, cuando el período entre el pago por el cliente y la transferencia de los bienes o servicios sea inferior a un año.

Nueva propuesta para la norma sobre Ingresos

¿Se consigue la convergencia con USGAAP?

La convergencia es esperada para el reconocimiento de ingresos, ya que se aplicarán los mismos principios a transacciones similares en ambos marcos.

Podrían seguir existiendo diferencias en la medida que las guías incluyen referencias a otras normas antes de aplicar las guías contenidas en la norma de ingresos.

Nueva propuesta para la norma sobre Ingresos

¿Cuál es la fecha de vigencia?

La norma final tendrá una fecha de vigencia no antes de 2015. La aplicación retroactiva completa será necesaria, con la opción de aplicar algunas excepciones de transición.

Muchas gracias...

Muchas gracias...