

Noticias NIIF

Junio 2016

En este número

Encuesta a inversionistas <i>Impacto en la presentación de información empresarial.</i>	2
NIIF 15 y el sector de seguros <i>Una visión general</i>	4
NIIF 9 Instrumentos Financieros <i>Preguntas y respuestas</i>	6
Recién salido de la imprenta <i>Consulta de agenda</i> <i>Seguros y NIIF 9</i> <i>NIIF 2 Pagos basados en acciones</i> <i>Marco conceptual</i> <i>Iniciativa de revelación de información</i>	7
Laboratorio de arrendamientos <i>¿Cómo implantar la nueva guía?</i>	9
Rechazos CINIIF <i>NIC 19</i>	10

Inversionistas ‘versus’ CEO: la definición del éxito empresarial está cambiando

El reciente estudio global de inversionistas realizado por PwC pone en relieve una serie de áreas en las que las empresas podrían hacer un mejor trabajo, tanto de valoración como de comunicación del impacto y del valor que están generando. Jennifer Sisson examina lo que las empresas podrían estar haciendo para responder a ello.



En abril de 2016 publicamos un estudio global de inversionistas: “Redefiniendo el éxito empresarial en un mundo cambiante”. Dicho estudio compara las opiniones de 438 inversionistas a nivel mundial con las respuestas de 1.409 Directores Generales en nuestra [CEO Survey](#). Los resultados muestran que los inversionistas y los CEO ven muchos riesgos y barreras para el cambio, siendo la incertidumbre geopolítica, el exceso de regulación y los avances tecnológicos, áreas especiales de preocupación.

Pero, como era de esperar, los CEO y los inversionistas no siempre ven el mundo de la misma manera. Los puntos de vista opuestos en algunas áreas muestran dónde los CEO podrían querer examinar de nuevo de qué manera se podría mejorar su compromiso con los accionistas, así como la forma en que podrían comunicar mejor sus prioridades estratégicas a los inversionistas y analistas.

La definición de éxito empresarial está cambiando

Hubo un amplio consenso entre los inversionistas y los CEO en que el éxito empresarial en el siglo XXI será redefinido por más que un beneficio económico. Si la medida del éxito empresarial va más allá de lo financiero y se calcula un valor (y un costo) para el impacto social, medioambiental y económico de las actividades de una compañía, los negocios podrán ver el impacto total que están provocando y valorar el éxito de una manera mucho más amplia.

Un inversor de capital comentó, *“Invertimos para generar un rendimiento financiero, pero el contexto en el que se genera ese rendimiento y el correspondiente impacto sobre la sostenibilidad del mismo sería importante. La capacidad de generar un dólar hoy no es necesariamente tan importante como la capacidad de generar dólares en el futuro”*.

¿Está valorando y comunicando el impacto y el valor en relación con los factores del éxito, tanto los difíciles como los flexibles, para satisfacer las necesidades de información de los inversionistas? ¿Se siente cómodo su equipo encargado de la presentación de información navegando por las múltiples (y a veces complejas) normas en todo el mundo para cumplir con los requerimientos más amplios de presentación de información no financiera?

Los inversionistas reclaman más valoración y mejor comunicación

Varias de las principales conclusiones del estudio presentan oportunidades para que las empresas mejoren su presentación de información:

Más detalles cuantitativos

Los inversionistas y los CEO estuvieron de acuerdo en que muchas áreas de la presentación de información, incluyendo la estrategia empresarial, la innovación y el impacto medioambiental necesitan no solo mejor comunicación, sino también más valoración. Un inversor nos dijo,

“La estrategia necesita ser definida y reportada de una manera mucho más concreta. Necesito ver tantos detalles como sea posible: ¿Cuáles son los hitos clave? ¿Qué se está haciendo para lograrlos?”

Información no legal

Inversionistas y CEOs estuvieron de acuerdo en que sería útil más medición y mejor comunicación de la información no legal, por ejemplo, las previsiones de EBITDA. Curiosamente, los inversionistas estaban más enfocados en la medición, y los CEO más proclives a que estas medidas necesitan más comunicación. Las empresas deben comunicar la relevancia e importancia de estas medidas de manera más eficaz para que los inversionistas se sientan más cómodos con la base de medición utilizada.

Estados financieros tradicionales

Dado que los inversionistas y los CEO empiezan a mirar más allá de las medidas tradicionales del éxito, es importante que los estados financieros sigan el ritmo para asegurar que sean apropiados para el propósito. Aproximadamente un tercio de los CEO y de los inversionistas estaban de acuerdo en que los estados financieros tradicionales tienen que mejorar en términos de medición y comunicación.

Esta mejora podría venir de una variedad de cambios, por ejemplo, presentación de información voluntaria de mejor calidad, enfocando los estados financieros sobre las cuestiones significativas para la empresa, o mejorando los comentarios de la administración.

Ser claro acerca de los cambios que se realizan para responder a las necesidades cambiantes de las partes interesadas

Las empresas también podrían hacer más para explicar los cambios que están haciendo para las partes interesadas y el impacto financiero de dichos cambios. Las empresas a menudo presentan información no financiera por separado, en lugar de relacionarla con el rendimiento financiero, así que es importante una mejor conexión para contar una historia coherente y consistente.

Presentación de información sobre riesgos

La presentación de información sobre riesgos surgió como otra área de mejora. De hecho, los CEO están aún más a favor de una mejor información cuantitativa de los riesgos que los inversionistas. Éstos, eran más proclives a pedir mejor comunicación de los riesgos, que ha sido durante mucho tiempo un tema común en nuestras conversaciones con los inversionistas y analistas en todo el mundo. Su planteamiento no está en el volumen de presentación de información sobre el riesgo, sino en la calidad: hacer que la información presentada sea más tangible y significativa.

Un inversionista dijo: “A menudo tengo que ahondar en lo más profundo del informe anual para encontrar algo remotamente útil sobre los riesgos. Un resumen de los riesgos materiales, posibles impactos y lo que se está haciendo al respecto debería ser fácil de encontrar, y mucho más claro de lo que es hoy”.

Calidad, no cantidad

Lo que los inversionistas realmente valoran es una mejor calidad, no solo más información. Ellos están buscando información que se centre en cuestiones concretas que resulten significativas para las empresas individuales.

Reforzar el compromiso entre los inversionistas y las empresas es fundamental

Nuestro estudio mostró que los inversionistas piensan claramente que los suministradores de capital deberían tener un impacto mayor en la estrategia de la empresa de lo que los CEO dicen que ellos hacen en la práctica. Dado que el activismo de los accionistas sigue aumentando en todo el mundo, esta es un área crítica a considerar por los CEO y los directores financieros. ¿Cómo está manteniendo los canales de comunicación para que los inversionistas puedan desempeñar el papel que les corresponde en términos de ayudar a dar forma a la estrategia empresarial? ¿Está involucrado con sus inversionistas de manera efectiva?

Próximos pasos

¿La información de su empresa cumple con lo que los inversionistas quieren realmente?
¿O es el momento de echar una mirada más profunda a cómo puede hacerse más valiosa la información revelada? Más información sobre lo que los inversionistas realmente quieren se encuentra disponible en [2016 Global Investor Survey](#) en [Investor View de PwC](#).

NIIF 15 y el sector de seguros

La nueva norma de ingresos, la NIIF 15, excluye explícitamente los ingresos procedentes de los contratos de seguros. Sin embargo, las entidades de seguros pueden encontrar que sus contratos distintos de los seguros con los clientes, o algunos componentes de sus contratos de seguros, están dentro del alcance de la NIIF 15. Sam Rey-Jayawardana, de Servicios de Consultoría Contable, explora las áreas a las que las aseguradoras deben estar atentas.



El IASB y el FASB emitieron conjuntamente la nueva norma de ingresos en mayo de 2014. La norma contiene cinco pasos que determinan el momento y el importe de reconocimiento de ingresos para todos los contratos con los clientes:

1. Identificar el contrato con el cliente;
2. Identificar las obligaciones de desempeño (OD) del contrato;
3. Determinar el precio total de la transacción;
4. Asignar el precio total de la transacción a cada OD del contrato; y
5. Reconocer como ingresos cuando (o a medida que) se satisfaga cada OD.

La NIIF 15 entra en vigor a partir del 1 de enero 2018.

¿Cómo aplica el alcance de la NIIF 15 a las aseguradoras y a los contratos de seguro?

La nueva norma de ingresos es una norma que abarca todo, aplicando a todos los contratos con clientes, a menos que se excluyan específicamente. Los contratos de seguros y los instrumentos financieros bajo el alcance de la NIIF 4 *Contratos de seguro* y la NIIF 9 *Instrumentos financieros*, respectivamente, están fuera del alcance de la NIIF 15 *Ingresos ordinarios procedentes de contratos con clientes*.

Como parte de su negocio global, sin embargo, las aseguradoras pueden proporcionar otros servicios que caen dentro del alcance de la nueva norma de ingresos ordinarios, por ejemplo, la gestión de activos y la gestión de reclamaciones.

En componentes distintos de seguros, presentes en contratos de seguros, ¿Cómo se aplica NIIF 15?

La nueva norma de ingresos establece que un contrato con un cliente puede estar parcialmente dentro de su alcance, y parcialmente dentro del alcance de otra norma.

Cuando aplique esta situación a un contrato de seguro, debe considerarse la guía sobre separación y/o valoración en otras normas aplicables para determinar si la totalidad o parte del contrato

está dentro del alcance de otra norma. La guía de la nueva norma de ingresos se aplica entonces a cualquiera de los componentes restantes.

Una entidad de seguros aplicará la guía sobre separación y/o valoración de la nueva norma de ingresos solo si la otra norma no incluye la correspondiente guía. En otras palabras, se aplica primero cualquier guía sobre separación contenida dentro de la NIIF 4 *Contratos de seguro*, antes de buscar indicaciones en NIIF 15.

Impacto esperado de la desagregación

Actualmente, las aseguradoras no están obligadas a desagregar los componentes que no son de seguros de los contratos de seguro, a excepción de los derivados implícitos y los componentes de depósito en ciertas circunstancias. Como la NIIF 15 se refiere a las reglas de separación en otras normas si están disponibles, no hay cambios en las reglas de desagregación en la actualidad.

Si bien se anticipó que la Fase II de la nueva norma de seguros abordará explícitamente la desagregación de bienes y servicios que no sean de seguros, no esperamos que los componentes de servicios integrados o interrelacionados dentro de un contrato de seguro se separen bajo la nueva norma de seguros. Un componente está interrelacionado si se puede valorar de forma independiente de los otros componentes de un contrato, o si un asegurado puede beneficiarse de él sin la presencia de otros componentes.

Conclusión clave

No esperamos que los componentes de servicios integrados, tales como la gestión de reclamaciones dentro de un contrato de seguro de bienes / siniestros o los servicios de gestión de activos dentro de un contrato de seguro de vida, se separen de su contrato principal de seguro. Sin embargo, las aseguradoras deben controlar la evolución de la nueva norma de seguros.

¿Cuáles son las consideraciones clave para los acuerdos bajo el alcance de la nueva norma de ingresos?

Identificar las obligaciones de desempeño diferenciadas

Una obligación de desempeño es una promesa en un contrato con un cliente de transferirle un bien o servicio diferenciado. Un bien o servicio es diferenciado cuando:

1. un cliente puede beneficiarse de ese bien o servicio por sí mismo, o con otros recursos inmediatamente disponibles, y
2. es identificable por separado de otras promesas en un contrato.

Las obligaciones de desempeño diferenciadas son fundamentales, ya que son las unidades de cuenta a las que se asigna el precio de la transacción, y para las que la satisfacción de estas obligaciones de desempeño separadas determina el momento de reconocimiento de ingresos.

Cuando las entidades de seguros prestan otros servicios bajo contratos separados de los contratos de seguros y de gestión de activos, los honorarios de estos servicios están sujetos a la norma de reconocimiento de ingresos ordinarios, y por lo tanto deben analizarse para determinar si los servicios son distintos entre sí. Los servicios corrientes incluyen la administración de reclamaciones (siniestros), la gestión de reclamaciones complejas, la mitigación de riesgos, la planificación financiera, las revisiones y valoraciones de activos, el análisis financiero y la gestión de salud y seguridad. Estos servicios pueden considerarse diferenciados porque pueden proporcionarse por separado a los clientes en lugar de como un componente integrado de la cobertura del seguro.

Cuando un contrato con un cliente contiene más de una obligación de desempeño, la entidad de seguros está obligada a determinar la asignación de la contraprestación y los modelos de reconocimiento de ingresos para cada obligación de desempeño identificada.

Inclusión de la contraprestación variable en el precio de la transacción

En la actualidad, las aseguradoras reconocen los ingresos procedentes de los contratos distintos de los de seguros sobre la base de la transferencia de riesgos y beneficios o grado de avance. Bajo NIIF 15, al inicio del contrato, las aseguradoras tendrán que determinar el precio de la transacción para cualquier contrato que no sea de seguros (o componentes que no sean de

seguros dentro de un contrato de seguro), asignar este a las obligaciones de desempeño, y luego reconocer los ingresos a medida que se satisfagan esas obligaciones.

Las entidades de seguros pueden tener contratos que contengan elementos de contraprestación que sean variables o contingentes sobre el resultado de eventos futuros. Dicha contraprestación se conoce como contraprestación variable, para las que NIIF 15 requiere que se incluya en el precio de la transacción, pero limitada al importe para el que sea altamente probable que no haya una reversión significativa.

Las entidades de seguros de vida podrían recibir honorarios por los servicios de gestión de activos relacionados con los contratos de inversión.

Estos honorarios son a menudo un porcentaje fijo de los activos netos del fondo, pagados diaria o mensualmente, y se reconocen según se determine. No se espera que el reconocimiento de estos honorarios cambie bajo NIIF 15, ya que los servicios se han prestado y la incertidumbre (es decir, la cuantía de los fondos bajo gestión) relacionada con la contraprestación variable se resuelve al final de cada ejercicio financiero. Sin embargo, en la medida en que dichos contratos permitan la recuperación, o que las aseguradoras estén anticipando el reconocimiento de honorarios para los que la incertidumbre continúe existiendo al final del período sobre el que se informa, se tendrá que tener presente si esos importes reconocidos corren o no el riesgo de reversión significativa en períodos futuros de presentación de información.

Las entidades aseguradoras podrían proporcionar otros servicios que tengan contraprestación variable, tales como las comisiones de rendimiento para los servicios de gestión de siniestros. El reconocimiento de los ingresos para estos servicios podría necesitar cambiar, dependiendo de la práctica actual de las entidades de seguros en comparación con el nuevo requerimiento para determinar si los ingresos están sujetos a reversión significativa.

Como se indicó anteriormente, si la prestación de tales servicios es una parte integrante de un contrato de seguro, no estará dentro del alcance de NIIF 15.

Próximos pasos

La finalización y publicación de la nueva norma de seguros sigue siendo un blanco móvil. Recomendamos a las aseguradoras que se mantengan al tanto de los avances constantes a través de las *Noticias NIIF* de PwC o contactando con su equipo de auditoría.

NIIF 9: Preguntas y respuestas sobre Tesorería Corporativa

¿Está buscando una respuesta a una pregunta sobre la contabilidad de cobertura bajo NIIF 9 Instrumentos Financieros? Akos Szabo, de Tesorería Corporativa, resume los puntos clave de las recientes incorporaciones a nuestras Preguntas y Respuestas sobre NIIF 9.



NIIF 9 *Instrumentos Financieros* aplica a los ejercicios financieros que comiencen a partir de 1 de enero de 2018, sujeto a su adopción por la UE. Dado que el correspondiente ejercicio comparativo comienza el 1 de enero de 2017, en menos de 7 meses, no es demasiado pronto para empezar a analizar los impactos de la nueva norma en más detalle.

Los que han adoptado la norma anticipadamente (no obligados por su adopción por la UE) han luchado con la falta de aplicación práctica establecida y la ausencia de interpretaciones integrales sobre cómo deben o, de hecho, pueden implantar las reglas en la práctica.

Los cambios significativos a la contabilidad de cobertura serán, sin duda (y han sido), una de las áreas clave de atención en la adopción.

Preguntas y Respuestas

Seguimos elaborando guías para la aplicación práctica de NIIF 9 en forma de una serie de Preguntas y Respuestas. Actualmente hay 60 Preguntas y Respuestas para facilitar la implantación práctica en las siguientes categorías:

- Cobertura de flujos de efectivo,
- Eficacia de la cobertura,
- Instrumentos de cobertura,
- Partidas cubiertas, y
- Documentación de la gestión del riesgo.

A continuación se presenta un resumen de lo que se puede encontrar bajo cada encabezamiento principal.

Cobertura de flujos de efectivo

El principal foco es considerar la práctica establecida bajo NIC 39 y proporcionar respuestas a cómo y si ésta aplica bajo NIIF 9. El ajuste de base ya no es una opción, sino una obligación. Las compañías todavía pueden cubrir futuras combinaciones de negocios en moneda extranjera, pero necesitan asegurarse de que esté en línea con su estrategia de gestión del riesgo y las futuras emisiones de deuda.

Eficacia de la cobertura

El ratio de cobertura y el reequilibrio son dos de los nuevos términos introducidos por la

norma. La sección sobre eficacia de la cobertura proporciona claridad sobre lo que significan en la práctica.

Esta sección también se ocupa del tratamiento del *basis spread* de las divisas cruzadas y cómo debe considerarse el valor temporal del dinero cuando cubre tipos de cambio de contado, dos de los cambios importantes en la aplicación.

Las Preguntas y Respuestas también ayudan a interpretar cómo conceptos familiares de cobertura bajo NIC 39 (tales como determinación de los derivados hipotéticos y coberturas con derivados de valor razonable distinto de cero) deben interpretarse bajo NIIF 9.

Instrumentos de cobertura

La cobertura con opciones era una de las áreas más complejas y cambiantes de la contabilidad de cobertura, incluso bajo NIC 39. Además de la complejidad existente, NIIF 9 cambió el tratamiento del valor temporal de las opciones. Esta sección ofrece soluciones para abordar:

- Cuestiones que se presentan bajo la antigua norma (tales como el tratamiento de las características *knock in*, *knock out* o el uso de las opciones de tres vías en la contabilidad de cobertura); y
- Soluciones para cuestiones que surgen en la aplicación de las reglas introducidas por la nueva norma (tales como el valor temporal alineado o el tratamiento del valor temporal y el *basis spread* de las divisas cruzadas).

Sin embargo, no se trata solo de las opciones. Los instrumentos inter-compañías, los derivados sobre instrumentos de patrimonio propio, los instrumentos no derivados, las permutas de inflación y la cobertura de más de un riesgo también figuran.

Partidas cubiertas

Una de las pocas reglas nuevas en esta área es que las empresas ahora pueden combinar un derivado con un instrumento no derivado e incluirlo en una relación de cobertura como parte de la partida cubierta.

El otro cambio notable en esta área es la capacidad de cubrir de forma fiable los componentes del riesgo identificables por separado (muy esperado por aquellos que cubren exposiciones a productos básicos). Tres preguntas están dedicadas a la interpretación de las nuevas reglas.

El resto de las preguntas aborda situaciones que ya han surgido bajo la NIC 39.

Documentación de la gestión del riesgo

En este encabezamiento, se analiza los cambios en las reglas de la revocación de la designación (revocación no voluntaria de la designación) y el creciente énfasis en relacionar la estrategia de gestión del riesgo y el objetivo de gestión del riesgo con la designación de cobertura.

La actualización más reciente

Las incorporaciones más recientes a las Preguntas y Respuestas tuvieron lugar en abril de 2016. Algunas de las preguntas planteadas son las siguientes:

- Tratamiento de los aranceles o de los gastos de envío fijos en la designación de cobertura;
- Transferencia de compromisos firmes;
- Cobertura de una inversión neta con un préstamo inter-compañías;
- ¿Puede incluirse el fondo de comercio en una cobertura de inversión neta?;

- Cobertura de flujos de efectivo de futuros flujos de intereses – futura emisión de deuda a tipo fijo o variable;
- Cobertura de flujos de efectivo de futuros flujos de intereses – deuda a tipo fijo emitida con posterioridad a la designación;
- Sustitución de la partida cubierta subyacente en una relación de cobertura de flujos de efectivo;
- Cobertura del valor razonable de la inflación vinculada a la deuda mediante un *basic swap*;
- Uso de un *basic swap* en una cobertura de flujos de efectivo de más de un riesgo;
- Uso de un *basic swap* en una cobertura del valor razonable;
- ¿Puede una estrategia *cap spread* cumplir con los requisitos para la contabilidad de cobertura?;
- Cobertura del riesgo de tipo de cambio de una emisión prevista altamente probable de deuda en moneda extranjera con un *forward* de divisas; y
- Opciones de tres vías – ninguna opción emitida neta.

Próximos pasos

¿Está preparado para la transición a NIIF 9? Si la respuesta es “aún no del todo”, tal vez las [Preguntas y Respuestas puedan](#) ayudarle a llevar algunas de las dificultades prácticas de la transición.

Recién salido de la imprenta

Consulta de agenda

El IASB discutió el borrador de la estrategia del plan de trabajo y el borrador del plan de trabajo para 2017-2021. En resumen, ahora las actividades del Consejo deben pasar de los proyectos al nivel de normas para mostrar un mayor énfasis en:

- La implantación y apoyo de la aplicación consistente,
- Mayor consistencia entre las normas individuales y el Marco Conceptual,
- Promover una comunicación más eficaz de información financiera relevante por parte de los preparadores a los usuarios de los estados financieros, y
- Un programa de investigación realista y alcanzable.

La sección de investigación activa debe incluir los siguientes temas:

- Iniciativa de Revelación de Información, incluyendo los Principios de Revelación de Información,
- Estados Financieros Principales,

- Instrumentos Financieros con Características de Patrimonio Neto,
- Fondo de Comercio y Deterioro del Valor,
- Gestión Dinámica del Riesgo, y
- Combinaciones de Negocios bajo Control Común.

La línea de investigación incluye los siguientes temas:

- Método de la Participación,
- Actividades extractivas,
- Mecanismos de Fijación de Precios de Contaminantes,
- Provisiones, Pasivos Contingentes y Activos Contingentes,
- Contraprestaciones Variables y Contingentes,
- Estudios de Viabilidad sobre PYMES que son dependientes, retribuciones post-empleo que dependen de los rendimientos de los activos, y de la alta inflación.

El Consejo decidió no planificar ningún trabajo adicional sobre los siguientes temas:

- Retribuciones post-empleo,
- Impuesto sobre las ganancias,
- Conversión de moneda extranjera, y
- Alta inflación.

Es probable que a finales de 2016 se complete el trabajo sobre los proyectos de investigación respecto de pagos basados en acciones y tipos de descuento.

El Consejo tentativamente decidió confirmar que el intervalo entre la finalización de una consulta de agenda y el inicio de la siguiente debe extenderse de tres a cinco años, a más tardar.

Seguros y NIIF 9

El IASB acordó conceder permiso al personal para iniciar el proceso de votación de las modificaciones propuestas a NIIF 4 *Contratos de seguro*, Aplicación de NIIF 9 *Instrumentos Financieros con NIIF 4*. El Consejo espera emitir las modificaciones finales en septiembre de 2016.

El Consejo tomó una serie de decisiones relativas a la reevaluación de la elegibilidad para la exención temporal para la aplicación de NIIF 9.

Para la exención temporal, el Consejo confirmó la fecha fija de vencimiento para el 1 de enero

de 2021 y para el enfoque de superposición el Consejo confirmó que no tiene fecha fija de vencimiento.

El Consejo decidió permitir a las entidades que adopten las NIIF por primera vez aplicar tanto la exención temporal como el enfoque de superposición. El Consejo también decidió permitir la exención de la aplicación de las políticas contables uniformes en relación con la exención temporal para los inversionistas y las entidades participadas cuando se utiliza el método de la participación.

NIIF 2 Pagos basados en acciones

El IASB recibió una actualización del *feedback* obtenido en la investigación de cuestiones de aplicación desde noviembre de 2015. Dicha organización decidió no llevar a cabo ninguna investigación adicional sobre este tema ni publicar

documentos oficiales acerca de la investigación o del debate que resuma el trabajo de investigación realizado sobre este proyecto. El personal considerará la mejor manera de hacer que el trabajo realizado sea visible y accesible.

Marco Conceptual

El Consejo tentativamente decidió incluir una declaración explícita de que una imagen fiel representa la sustancia de un fenómeno económico en lugar de representar meramente su forma legal.

El IASB tentativamente decidió seguir utilizando el término “administración” (“*stewardship*”) y explicar lo que significa y cómo se relaciona con la “responsabilidad” (“*accountability*”), y aclarar la relación entre el objetivo de presentación de información financiera y la administración.

El Consejo confirmó además que el Marco Conceptual revisado debería incluir una referencia a la prudencia que se describe como el ejercicio de precaución al hacer juicios en condiciones de incertidumbre. Además, el Consejo dio instrucciones al personal para explorar más a fondo si el Marco Conceptual debería admitir que el tratamiento asimétrico de las ganancias (activos) y las pérdidas (pasivos) podría seleccionarse si dicha selección pretende resultar en información relevante que represente fielmente lo que pretende representar, y de qué manera.

Iniciativa de Revelación de la Información

El IASB tentativamente decidió desarrollar sus propuestas para la revelación de información de las restricciones que afectan a las decisiones de una entidad para utilizar el efectivo y equivalentes de efectivo como parte de un proyecto de alcance limitado.

El Consejo decidió no proceder con un proyecto más amplio de liquidez.

El laboratorio de arrendamientos de PwC

NIIF 16 da lugar a una multitud de preguntas intrigantes, por lo que el profesor Lee Singh comienza un nuevo experimento – esta vez con su ayudante el doctor Holger Maurer.

Hipótesis

NIIF 16 afectará negativamente a los Indicadores Clave del Rendimiento (ICR) de un arrendatario.

Pruebas y análisis

Los arrendatarios tienen que reconocer un activo por derecho de uso y el correspondiente pasivo por arrendamiento para casi todos los contratos de arrendamiento bajo la nueva norma. Obviamente, esto se traducirá en un aumento de la deuda y, por tanto, en el coeficiente de endeudamiento de los arrendatarios que tengan un número significativo de contratos de arrendamiento que se clasifiquen como arrendamientos operativos bajo NIC 17.

Esto es solo la primera parte del análisis. El profesor Lee Singh considera todos los datos de origen relevantes, y ahora echa un vistazo más de cerca a otros ICR.

- Para aquellos contratos de arrendamiento que ahora tienen que contabilizarse en el balance, los pagos de arrendamiento se presentan en el **resultado del ejercicio** como gasto financiero y depreciación. El resultado antes de intereses e impuestos (EBIT) y el resultado antes de intereses, impuestos y amortización (EBITDA) incrementarán.
- Los pagos por arrendamiento que se relacionan con contratos previamente clasificados como arrendamientos operativos ya no se mostrarán en su totalidad dentro del flujo de efectivo de actividades de explotación en el estado de flujos de efectivo. La parte de los pagos por arrendamiento que refleja el reembolso de la parte del principal del pasivo por arrendamiento se incluirá en las actividades de financiación. Por lo tanto, el flujo de efectivo de las actividades de explotación se incrementará para muchos arrendatarios.

NIIF 16 también contiene dos importantes excepciones de reconocimiento. Los arrendamientos a corto plazo (arrendamientos con un plazo de arrendamiento de 12 meses o menos) y los arrendamientos de activos de poco valor (US\$5.000) todavía se pueden contabilizar de manera similar a los arrendamientos operativos actuales, es decir, el arrendatario no tiene que reconocer un activo por derecho de uso y un pasivo por arrendamiento. Esto suavizará el efecto de NIIF 16 sobre el coeficiente de endeudamiento.

Los analistas han utilizado tradicionalmente la información revelada sobre los arrendamientos operativos para estimar los pasivos por arrendamiento para una entidad. Ese pasivo por arrendamiento sería una estimación aproximada y probablemente sobrevalore los pasivos. El pasivo por arrendamiento real bajo la nueva norma podría ser inferior, y como resultado puede incluso disminuir el coeficiente de endeudamiento, al menos en comparación con las expectativas anteriores de los analistas.

Conclusión

NIIF 16 tendrá impacto en una serie de ICR del arrendatario. Sin embargo, los cambios suelen ir en ambas direcciones. Mientras que en la mayoría de los casos los ratios relacionados con el balance empeorarán, los ICR que se relacionan con el estado de resultados y el estado de flujos de efectivo podrían realmente mejorar.

Aplicación práctica

Los arrendatarios tienen que analizar cómo es que NIIF 16 cambia los ICR y asegurarse de que los inversionistas y otras partes interesadas sean conscientes de los cambios y – aún más importante – por qué cambian. La comunicación eficaz del impacto de estos cambios será, por tanto, un elemento clave del proceso de adopción de la nueva norma.

Puede verse más del análisis del profesor sobre el impacto de NIIF 16 *Arrendamientos* en los arrendatarios en nuestra publicación [In Depth](#).



Rechazos CINIIF en resumen - NIC 19

Ernesto Méndez, de Servicios de Consultoría Contable, examina las implicaciones prácticas de los rechazos CINIIF relacionados con NIC 19.

¿Buscando una respuesta? Tal vez ya fue abordada por los expertos.



El Comité de Interpretaciones (CI) considera con frecuencia hasta 20 temas en sus reuniones periódicas. Un porcentaje muy pequeño de los temas discutidos resulta en una interpretación. Muchos temas son rechazados; algunos pasan a convertirse en una mejora o en una modificación de alcance limitado. Los temas que no se incorporan en la agenda terminan como “rechazos CINIIF”, conocidos en la profesión contable como “no una CINIIF” o NCINIIFs. Los NCINIIFs se codifican (desde 2002) y se incluyen en el “libro verde” de las normas publicado por el IASB, a pesar de que técnicamente no tienen legitimización en la literatura oficial. Esta serie cubre lo que se necesita saber acerca de los temas que han sido “rechazados” por el Comité de Interpretaciones.

Vamos a ir norma por norma y continuamos con NIC 19, conforme a lo que sigue.

NIC 19 cubre todas las retribuciones de los empleados. A lo largo de los años, el CI ha rechazado 22 asuntos relacionados con NIC19, haciendo de esta una de las normas más intensamente discutidas. Nos centraremos en los tipos de descuento, ya que es uno de los temas más controvertidos.

Tipo de descuento

Equivalente construido sintéticamente a los bonos empresariales de alta calidad (Junio 2005)

Se preguntó al CI si en lugar de utilizar el rendimiento de los bonos emitidos por el gobierno en los países donde no existe un mercado profundo de bonos empresariales de alta calidad, el tipo de descuento se podría determinar por referencia a un equivalente construido sintéticamente utilizando permutas de divisas y los rendimientos de bonos empresariales en otra divisa.

La opinión del CI es que NIC 19 es clara con respecto a que no se puede utilizar un equivalente construido sintéticamente para determinar el tipo de descuento. El CI también observó que la referencia a “en un país” podría leerse razonablemente como incluyendo los bonos empresariales de alta calidad que están disponibles en un mercado regional al que la entidad tiene acceso, siempre que la moneda del mercado regional y el país fuese la misma (por ejemplo, el euro). Esto no aplicaría si la moneda del país difiriese de la del mercado regional.

Bonos empresariales de alta calidad (Noviembre 2013)

El CI recibió una solicitud para aclarar si los bonos empresariales con una calificación inferior

a “AA” pueden considerarse bonos empresariales de alta calidad. El remitente señaló que:

- NIC 19 no especifica qué bonos empresariales califican para ser bonos empresariales de alta calidad;
- de acuerdo con la práctica anterior que prevalece, los bonos empresariales con cotización oficial han sido, por lo general, evaluados como bonos empresariales de alta calidad si reciben una de las dos calificaciones más altas dadas por una agencia de calificación reconocida (por ejemplo, “AAA” y “AA”); y
- debido a la crisis financiera, el número de bonos empresariales calificados como “AAA” o “AA” ha disminuido.

En vista de lo anterior, el CI observó que NIC 19 no especifica cómo determinar los rendimientos del mercado de los bonos empresariales de alta calidad y, en particular, qué grado de bonos debe designarse como de alta calidad. El CI considera que el tipo de descuento debe reflejar adecuadamente el valor temporal del dinero y el calendario estimado de los pagos de las prestaciones, pero no el riesgo de crédito específico de la entidad, el riesgo actuarial o de inversión, o el riesgo de que la experiencia futura pueda diferir de las hipótesis actuariales.

El CI observó además que “alta calidad”, como se usa en el párrafo 83 de la NIC 19, refleja un concepto absoluto de la calidad crediticia y no un concepto de calidad crediticia que es relativo a una población dada de bonos empresariales.

En consecuencia, el CI observó que el concepto de alta calidad no debe cambiar a lo largo del tiempo. Por consiguiente, una reducción en el número de los bonos empresariales de alta calidad no debe resultar en un cambio en el concepto de alta calidad.

El CI también observó que:

- a) deben revelarse las hipótesis actuariales significativas que se utilizan para determinar el valor actual de la obligación por prestaciones definidas;
- b) el tipo de descuento es normalmente una hipótesis actuarial significativa; y
- c) la entidad revelará los criterios aplicados por la dirección en el proceso de aplicar las políticas contables de la entidad (normalmente la identificación de la población de bonos empresariales de alta calidad requiere uso de criterio).

Tipo de descuento antes o después de impuestos (Julio 2013)

El CI recibió una solicitud para aclarar si el tipo de descuento utilizado para calcular una obligación por prestaciones definidas debe ser antes o después de impuestos.

El régimen fiscal en la jurisdicción del remitente se puede resumir como sigue:

- a) la entidad recibe una deducción fiscal por las aportaciones que se hacen al plan;

- b) el plan paga impuestos sobre las aportaciones recibidas y sobre los ingresos obtenidos por las inversiones;
- c) el plan no recibe una deducción fiscal por las prestaciones pagadas.

El CI observó que:

- a) solo los impuestos sobre las aportaciones y las prestaciones a pagar se mencionan como ejemplos en la guía sobre valoración de las obligaciones por prestaciones definidas;
- b) al determinar el rendimiento de los activos afectos al plan, la entidad deduce los costes de gestión de los activos afectos al plan y cualquier impuesto a pagar por el propio plan, distinto de los impuestos incluidos en las hipótesis actuariales utilizadas para valorar la obligación por prestaciones definidas, y
- c) la valoración de la obligación debe ser independiente de la valoración de cualquier activo afecto al plan efectivamente mantenido por un plan.

Por consiguiente, el CI observó que el tipo de descuento utilizado para calcular una obligación por prestaciones definidas debe ser un tipo de descuento antes de impuestos.

Resumen de los rechazos de NIC 19

Tema	Conclusión breve
Cálculo de los tipos de descuento (Febrero 2002)	El CI consideró abordar cómo determinar el tipo de descuento cuando no hay un mercado profundo de bonos empresariales de alta calidad y los plazos de los bonos emitidos por el gobierno son mucho más cortos que las obligaciones por las prestaciones. Rechazado porque NIC 19 proporciona guía suficiente.
Prestaciones a los empleados consolidadas no descontadas (Abril 2002)	El CI consideró emitir guía sobre si las prestaciones consolidadas que se pagan cuando un empleado deja de trabajar podrían reconocerse por el importe sin descontar. La NIC 19 establece que la valoración del pasivo para las prestaciones consolidadas debe reflejar la fecha esperada para que los empleados dejen de trabajar, y que el pasivo se descuenta al valor actual.
Clasificación de un plan de seguros (Agosto 2002)	El CI consideró la posibilidad de proporcionar guía relativa a un plan asegurado concreto que se encuentra en Suecia. NIC 19 es clara en que el plan particular considerado es un plan de prestaciones definidas.
Equivalente construido sintéticamente a los bonos empresariales de alta calidad (Junio 2005)	No se puede utilizar un equivalente construido sintéticamente a un bono empresarial de alta calidad por referencia al mercado del bono en otro país para determinar el tipo de descuento.
Ausencia prolongada de los empleados (Noviembre 2005)	El CI acordó que estaba claro que la exclusión de los planes de prestaciones para empleados de NIC 32 incluye todas las prestaciones a los empleados cubiertas por NIC 19, que comprende una gama potencialmente amplia de acuerdos formales e informales.
Impuesto salarial especial (Marzo 2007)	Se pidió al CI considerar si los impuestos relacionados con las prestaciones definidas deben tratarse como parte de la obligación por prestaciones definidas. Una amplia variedad de impuestos sobre los costos por pensiones podría existir en todo el mundo, y es una cuestión de criterio si son impuestos sobre las ganancias (NIC 12), costos de retribuciones a los empleados (NIC 19), u otros costos (NIC 37).

Tema	Conclusión breve
Reducciones y costos negativos de servicios pasados (Mayo 2007)	<p>Se preguntó al CI si las modificaciones de un plan que reducen las prestaciones deben contabilizarse como reducciones o como costos negativos de servicios pasados. El CI señaló que existía ambigüedad al distinguir entre los costos de servicios pasados negativos y las reducciones, pero decidió recomendar al IASB que incluya este asunto en su proyecto para modificar la NIC 19.</p> <p>Este tema ha sido aclarado por las modificaciones de 2011 a la NIC 19, por lo que esta decisión de agenda se ha hecho irrelevante.</p>
Retribuciones post-empleo – Asignación de prestaciones para los planes de prestaciones definidas (PPD) (Septiembre 2007)	<p>NIC 19 requiere que las entidades repartan la prestación bajo el PPD entre los períodos de servicio de acuerdo con la fórmula de cálculo de las prestaciones del plan, a menos que esta fórmula dé lugar a un nivel significativamente más alto de prestaciones asignadas a los años futuros. En ese caso, la entidad repartirá la prestación linealmente. El CI había considerado previamente si las entidades deben tener en cuenta los incrementos salariales esperados para determinar si una fórmula de cálculo de las prestaciones del plan expresada en términos del salario actual asigna un nivel significativamente más alto de prestaciones en los años siguientes. El CI decidió eliminar este tema de su agenda porque el Consejo tenía un proyecto en curso que abordaba algunos de los PPD. Esto no se ha abordado en las modificaciones de 2011. En las bases de las conclusiones de la CINIIF D9, “Planes de prestaciones a los empleados con un rendimiento prometido sobre las aportaciones o aportaciones teóricas”, el CI llegó a la conclusión de que los aumentos salariales esperados <i>deben</i> tenerse en cuenta al determinar si una fórmula de cálculo de las prestaciones del plan expresada en términos del salario <i>actual</i> (tales como un plan de carrera promedio) asigna un nivel significativamente más alto de prestaciones a los años siguientes de servicio. Esto significaría que si los aumentos salariales no suponen una prestación significativamente más alta en los años siguientes, entonces las prestaciones se asignan a los períodos de servicio de acuerdo con la fórmula de cálculo de las prestaciones del plan, pero si los aumentos salariales son significativos, entonces se debe hacer una asignación lineal.</p>
Cambios a un plan provocados por el gobierno (Noviembre 2007)	<p>La contabilización de los cambios provocados por el gobierno debe ser la misma que la de los cambios realizados por el empleador.</p>
Tratamiento de las aportaciones de los empleados (Noviembre 2007)	<p>El CI recibió una solicitud para aclarar cómo deben contabilizarse las aportaciones de los empleados en general y cómo contabilizar un plan de pensiones en el que el costo de proporcionar las prestaciones es compartido entre los empleados y el empleador.</p> <p>Las aportaciones de los empleados al costo continuo del plan reducen el costo de los servicios del ejercicio corriente para la entidad. Las aportaciones de los empleados a pagar cuando se pagan las prestaciones, deben tenerse en cuenta al determinar la obligación por prestaciones definidas. En segundo lugar, si las condiciones formales de un plan (o una obligación implícita) requieren que la entidad cambie las prestaciones en ejercicios futuros, la valoración de la obligación refleja esos cambios.</p>
Prestaciones por fallecimiento en servicio (Enero 2008)	<p>El CI recibió una solicitud de guía sobre cómo una entidad debe asignar a los períodos de servicio, los pagos a los empleados si mueren mientras están empleados (prestaciones por fallecimiento en servicio). NIC 19 exige el reparto del costo de las prestaciones hasta la fecha “en la que los servicios posteriores a prestar por el empleado no generen derecho a importes adicionales de prestación que resulten materiales o de importancia relativa según el plan, salvo por los eventuales incrementos de salario en el futuro”.</p>
Definición de activos afectos al plan (Enero 2008)	<p>El CI recibió una solicitud de guía sobre la contabilización de las pólizas de inversión o de seguro que se emiten por una entidad a un plan de pensiones que cubre a sus propios empleados. Si se emitió una póliza por una empresa del grupo al fondo de retribuciones para los empleados, entonces el tratamiento dependerá de si la póliza era un “instrumento financiero no transferible emitido por la entidad que presenta los estados financieros”. Dado que la póliza fue emitida por una parte vinculada, no podría cumplir la definición de una póliza de seguro apta.</p>

Tema	Conclusión breve
Promesas de pensiones basadas en obstáculos de rendimiento (Enero 2008)	Las hipótesis actuariales son las mejores estimaciones de la entidad de las variables que determinarán el costo final de proporcionar las retribuciones post-empleo. Los objetivos de rendimiento son variables que afectarán al costo final de proporcionar las retribuciones post-empleo. Por lo tanto, deben incluirse en la determinación de la retribución. Además, cuando los obstáculos de rendimiento afectan a las retribuciones, el efecto sobre el reparto de las retribuciones también debe considerarse.
Liquidaciones (Mayo 2008)	Los sucesos que están cubiertos por las hipótesis actuariales que subyacen en la valoración de la obligación por prestaciones definidas no se tratan como liquidaciones bajo NIC 19.
Contabilización de un acuerdo de participación de los empleados en los beneficios (Noviembre 2010)	El CI recibió una solicitud para aclarar la contabilización de un acuerdo de participación de los empleados en los beneficios que exige a una entidad compartir el 10% del beneficio, calculado de acuerdo con la legislación fiscal, con los empleados. Aunque tal acuerdo de participación de los empleados en los beneficios calcula los importes a pagar a los empleados de conformidad con la legislación fiscal, cumple la definición de retribución a los empleados (NIC 19). En consecuencia, la entidad no debe reconocer un activo o pasivo en relación con futuras reversiones esperadas de las diferencias entre la ganancia fiscal y el resultado contable en conexión con tal acuerdo de participación de los empleados en las ganancias.
Planes de aportación definida con condiciones de irrevocabilidad (Julio 2011)	Las condiciones de irrevocabilidad no afectan a la clasificación de un plan como un plan de aportaciones definidas si el empleador no está obligado a realizar aportaciones adicionales para cubrir los déficits a causa de estas condiciones de irrevocabilidad. Además, la contabilización de los planes de aportaciones definidas bajo NIC 19 se centra en la obligación del empleador de hacer una aportación a la entidad independiente que dirige el plan. Por consiguiente, cada aportación a un plan de aportaciones definidas será reconocida como un gasto o como un pasivo durante el período de servicio que obliga al empleador a pagar esta aportación al plan de aportaciones definidas. Este período de servicio se distingue del período de servicio que da derecho a un empleado a recibir la prestación del plan de aportaciones definidas. Los reembolsos se reconocen como un activo y como ingresos cuando el empleador tenga derecho a ellos.
Aplicando la definición de indemnizaciones por cese a los planes "Altersteilzeit" (Enero 2012)	Se le pidió al CI una guía con respecto a la aplicación de NIC 19 a los planes "Altersteilzeit" en Alemania. En el modelo del caso, en consonancia con el párrafo 162 (a) de NIC 19 (2011), el hecho de que el pago de las bonificaciones esté totalmente condicionado a la prestación de un servicio por parte del empleado durante un período indica que las retribuciones son a cambio de tal servicio. Por consiguiente, no cumplen con la definición de indemnizaciones por cese.
Contabilización de las promesas basadas en aportaciones: impacto de las modificaciones de 2011 a NIC 19 (Septiembre 2012)	Las modificaciones de 2011 a NIC 19 aclaran el tratamiento de las características de riesgo compartido. El IASB no tenía la intención de abordar los elementos específicos a las promesas basadas en aportaciones en las modificaciones. En consecuencia, no se espera que las modificaciones de 2011 provoquen cambios en la contabilización de las promesas basadas en aportaciones, a menos que tales promesas también incluyan elementos de acuerdos de distribución del riesgo entre empleados y empleadores.
Hipótesis actuariales: tipo de descuento (Noviembre 2013)	Se le preguntó al CI si los bonos empresariales con una calificación inferior a "AA" pueden considerarse bonos empresariales de alta calidad. El término "alta calidad" refleja un concepto absoluto de la calidad crediticia y no un concepto de calidad crediticia que sea relativo a una población dada de bonos empresariales.
Tipo de descuento antes o después de impuestos (Julio 2013)	El tipo de descuento utilizado para calcular una obligación por prestaciones definidas debe ser un tipo de descuento antes de impuestos, y por lo tanto, el CI decidió no incorporar este tema en su agenda.
Planes de prestaciones a los empleados con un rendimiento garantizado sobre las aportaciones (Mayo 2014)	El desarrollo de los requerimientos contables para estos planes debería abordarse por la agenda de investigación del IASB.
Permutas de longevidad mantenidas bajo un plan de prestaciones definidas (Marzo 2015)	Se le pidió al CI que considerase si las permutas de longevidad mantenidas bajo un plan de beneficios definidos deben valorarse como un activo afecto al plan a valor razonable o sobre otra base como una "póliza de seguro apta". La práctica predominante es contabilizar una permuta de longevidad como un único instrumento y valorarlo a valor razonable como parte de los activos afectos al plan.

Para ayuda sobre temas técnicos de NIIF en PwC Chile, puede contactar a:

Sergio Tubio

Socio

sergio.tubio@cl.pwc.com

Tel: (56) 29400073

Héctor Cabrera

Socio

hector.cabrera@cl.pwc.com

Tel: (56) 29400539

Silvina Peluso

Socio

silvina.peluso@cl.pwc.com

Tel: (56) 29400073

Carolina Martínez

Senior Manager

carolina.martinez@cl.pwc.com

Tel: (56) 29400393

María Esperanza Opazo

Gerente

maria.opazo@cl.pwc.com

Tel: (56) 29400780

Marcela Yáñez Soto

Gerente

marcela.yanez.soto@cl.pwc.com

Tel: (56) 65 2277007-2277008

Mercedes Roa

Gerente

mercedes.roa@cl.pwc.com

Tel: Tel: (56) 29400581

Para mayor información también puede acceder a la siguiente página web:

www.pwc.com

La información en esta publicación no es una opinión formal, por lo que se recomienda asistencia profesional.

PwC ayuda a organizaciones y personas a crear el valor que están buscando. Somos una red de firmas presente en 157 países con más de 208.000 profesionales comprometidos en ofrecer servicios de calidad en auditoría, asesoramiento fiscal y legal y consultoría. [Cuéntanos qué te preocupa y descubre cómo podemos ayudarte en www.pwc.es](http://www.pwc.es)

© 2016 PricewaterhouseCoopers, S.L. Todos los derechos reservados.