

Noticias NIIF

Diciembre 2016 / Enero 2017

En este número

Revelación de información sobre pensiones <i>La importancia de la revelación de información sobre pensiones</i>	2
NIIF 9 - Cuenta tu historia <i>Información a revelar al cierre sobre la NIIF 9</i>	3
El topo de la NIIF 15 <i>¿Qué es un contrato?</i>	5
Recién salido de la imprenta <i>Seguros Iniciativa de Revelación de Información Marco Conceptual Instrumentos Financieros con Características de Patrimonio Neto (FICE)</i>	6
Laboratorio de arrendamientos <i>Tipo de descuento</i>	7
Desmitificando la NIIF 9 <i>Aumento significativo en el riesgo de crédito</i>	8
Rechazos CINIIF <i>NIC 27</i>	9

Revelación de información sobre pensiones

¿Permanecer en silencio y que piensen que eres un tonto, o hablar y despejar toda duda?

Los déficits de las pensiones están aumentando. Brian Peters, Socio, y Paul Allen, Senior Manager, líderes del área de contabilidad de pensiones de PwC en Reino Unido, explican la importancia de la revelación de información sobre pensiones.



No debería sorprendernos que el riesgo de las pensiones con prestaciones definidas afecte al valor que un inversionista externo pagará por un negocio. Estimar la magnitud del impacto es un arte más que una ciencia. Es un arte porque no hay una respuesta única a la pregunta de qué tan grandes son los pasivos por pensiones. Las respuestas incluyen lo que se revela bajo NIC19, lo que los fideicomisarios estiman los pasivos a utilizar, hipótesis prudentes para determinar las aportaciones en efectivo, y lo que un asegurador cobraría a los fideicomisarios para quitarles las obligaciones por pensiones. No hay nada nuevo aquí.

¿Qué es nuevo?

Se espera que los déficits de las pensiones hayan aumentado significativamente en esta temporada de presentación de información financiera en comparación con el año pasado. Las obligaciones por pensiones se descuentan bajo NIC 19 utilizando los rendimientos de los bonos empresariales de alta calidad. El impacto de las caídas de estos rendimientos en los últimos meses ha significado que los pasivos, por lo general, hayan aumentado mucho más rápido que los activos de los planes de pensiones, a menudo incluso cuando los fideicomisarios han establecido estrategias para correlacionar los pasivos con inversiones apropiadas. Si las pensiones son materiales para la empresa, entonces los inversionistas preguntarán a la dirección sobre su estrategia de pensiones y, específicamente, si tienen los riesgos por pensiones bajo control. La preocupación de los inversionistas será que las pensiones no se gestionen adecuadamente y que el déficit de las pensiones podría llegar a ser aún mayor, con el correspondiente impacto futuro sobre las demandas de efectivo.

Revelación de información

La manera en que la dirección explica el riesgo de las pensiones y su estrategia forma parte de la información a revelar sobre pensiones en los estados financieros.

El requerimiento de información a revelar basada en el riesgo fue parte del enfoque basado en principios incorporado en NIC 19 revisada, en vigor a partir de 2013. Esta información a revelar adicional incluyó detalles sobre la elección de las inversiones, las necesidades futuras de efectivo e información sobre los riesgos a los que el plan expone a la empresa.

Los cambios en los requerimientos de información a revelar de NIC 19 se vieron por lo general como una oportunidad para que las empresas explicasen los riesgos de sus planes de pensiones y, fundamentalmente, cómo se controlan esos riesgos, para calmar los temores potencialmente descontrolados de los inversionistas y proporcionar más contexto en general. Sin embargo, la experiencia ha sido muy variada.

Existen muchos ejemplos de buenas prácticas en la presentación de información sobre los riesgos de las pensiones, pero estos existían en gran medida antes de las revisiones de NIC 19. Muchas empresas mantuvieron un enfoque más minimalista en su nota de pensiones, cumpliendo con los requerimientos de la norma contable, pero, sin embargo, propensos a hacer manifestaciones repetitivas y vagas sobre la estrategia de pensiones y revelando sólo lo que es necesario. Las empresas que son transparentes sobre los riesgos de pensiones y sus planes para controlarlos, siempre que existan tales planes, deberían esperar una mejor acogida por parte de los inversionistas.

Pero este fue uno de los puntos clave de la discusión en ese momento: ¿había peligro de decir demasiado? En otras palabras, y para repetir una cita a veces atribuida a Abraham Lincoln, ¿era mejor permanecer en silencio y que piensen que eres un tonto, que hablar y despejar toda duda?

Esto, así como las presiones del tiempo de gestión sobre la información financiera y la menor prioridad que las pensiones a menudo han recibido en el pasado (la nota de pensiones generalmente se encuentra en la parte posterior de las cuentas de las empresas), probablemente contribuyeron a la falta de progreso real en la revelación de información sobre pensiones.

¿Ahora qué?

Es poco probable que haya un cambio en los requerimientos de revelación de información de NIC 19 en el corto plazo – sobre todo porque estas cosas llevan tiempo – pero las empresas, no obstante, pueden ir más allá de los requerimientos para avanzar en el juego de los inversionistas. Se recomienda firmemente que se proporcione información buena y sensible sobre las pensiones. Explicar la gestión del riesgo de los planes de pensiones como se le podría presentar a un director financiero (CFO), en lugar de utilizar una redacción genérica y opaca, sería un paso positivo. Y, con el dolor que está surgiendo en las principales cifras de pensiones como consecuencia de la caída del rendimiento de los bonos, tal vez esta sea una manera de amortiguar el golpe.

Información a revelar bajo NIIF 9 - Es hora de contar tu propia historia

Las revelaciones sobre la implementación de NIIF 9 han sido vagas hasta ahora. Hannah King, especialista de PwC en Instrumentos Financieros, dice a los bancos que es hora de contar su historia sobre NIIF 9 en sus informes anuales de 2016.



Es poco probable que la información revelada bajo NIIF 9 en el informe anual de 2016 empiece diciendo “érase una vez...” o que sea una lectura amena a la hora de acostarse. La fecha efectiva de 1 de enero de 2018 se acerca rápidamente, los bancos tienen que empezar a contar su historia. ¿Qué supondrá para ellos la aplicación de NIIF 9 en 2018?

Las normas contables exigen en 2016 y 2017 la revelación de “información conocida o razonablemente estimable que sea relevante para evaluar el posible impacto” de las NIIF. Las consideraciones de revelación de información van más allá de esto. El Grupo de Trabajo conocido como *Enhanced Disclosure Task Force* (EDTF, por sus siglas en inglés) subió la vara con la información a revelar que recomendó para NIIF 9. Las recomendaciones están dirigidas a los bancos que operan a nivel internacional, pero los principios también pueden ser relevantes para otras instituciones financieras.

Los reguladores también están pidiendo una revelación de información más amplia, relevante y transparente. En Europa, el ESMA ha hecho de la revelación de información bajo NIIF 9 una prioridad de supervisión en su evaluación de los estados financieros de 2016. El ESMA también ha emitido una declaración pública sobre la aplicación coherente de NIIF 9, que incluye su información a revelar recomendada para los informes de 2016. Del mismo modo, el personal de la SEC ha aumentado las expectativas sobre el nivel de información cualitativa a revelar, que aplica tanto a los emisores extranjeros privados como a los grupos nacionales estadounidenses.

¿Deberían los bancos revelar un número?

Un banco debe revelar un número en 2016 si puede estimar razonablemente y con fiabilidad el posible impacto de NIIF 9. Esto podría ser una estimación del rango numérico de la provisión para pérdidas de crédito esperadas o del incremento porcentual esperado en la provisión por deterioro del valor.

No todos los bancos podrán hacer esto ahora, dada la probable etapa de su planificación de implementación, la falta de gestión paralela y las actuales incertidumbres macroeconómicas. Nadie quiere revelar un número que podría ser descabelladamente inexacto o engañoso.

El EDTF y el ESMA querrían que los bancos revelasen números en sus informes de fin del año 2017 a más tardar. Algunos podrían estar en condiciones de revelar números fiables en sus informes intermedios de 2017, si no antes. Los bancos tienen que estar preparados para esto.

¿Qué información narrativa se necesita?

La información revelada de 2015 por los bancos oscilaba entre unos pocos párrafos y varias páginas. La mayoría solo proporcionó una perspectiva general de los conceptos clave de NIIF 9 y cómo difieren de los requerimientos contables existentes. Este año muchos esperan ver información más personalizada y detallada sobre la aplicación de esos conceptos a los productos y circunstancias específicos de un banco.

Las expectativas del EDTF y del ESMA van más allá. Recomiendan a los bancos describir las técnicas de modelización del riesgo de crédito y los juicios clave que utilizarán. Por ejemplo, ¿está el banco planeando utilizar un método de probabilidad de incumplimiento aprovechando los modelos de Basilea, un método de tasa de pérdida o algún otro enfoque?

Y ¿para qué carteras clave? Además, un banco debe discutir cómo los requerimientos de información sobre las pérdidas de crédito esperadas bajo NIIF 9 podrían impactar sobre su estrategia de planificación de capital y cuáles son las incertidumbres, en la medida en que los requerimientos regulatorios no están claros o aún no están completamente determinados.

Finalmente, un banco debe revelar su estrategia de implementación, incluyendo la estrategia para el desarrollo de sistemas informáticos, gobernanza y procesos de control.

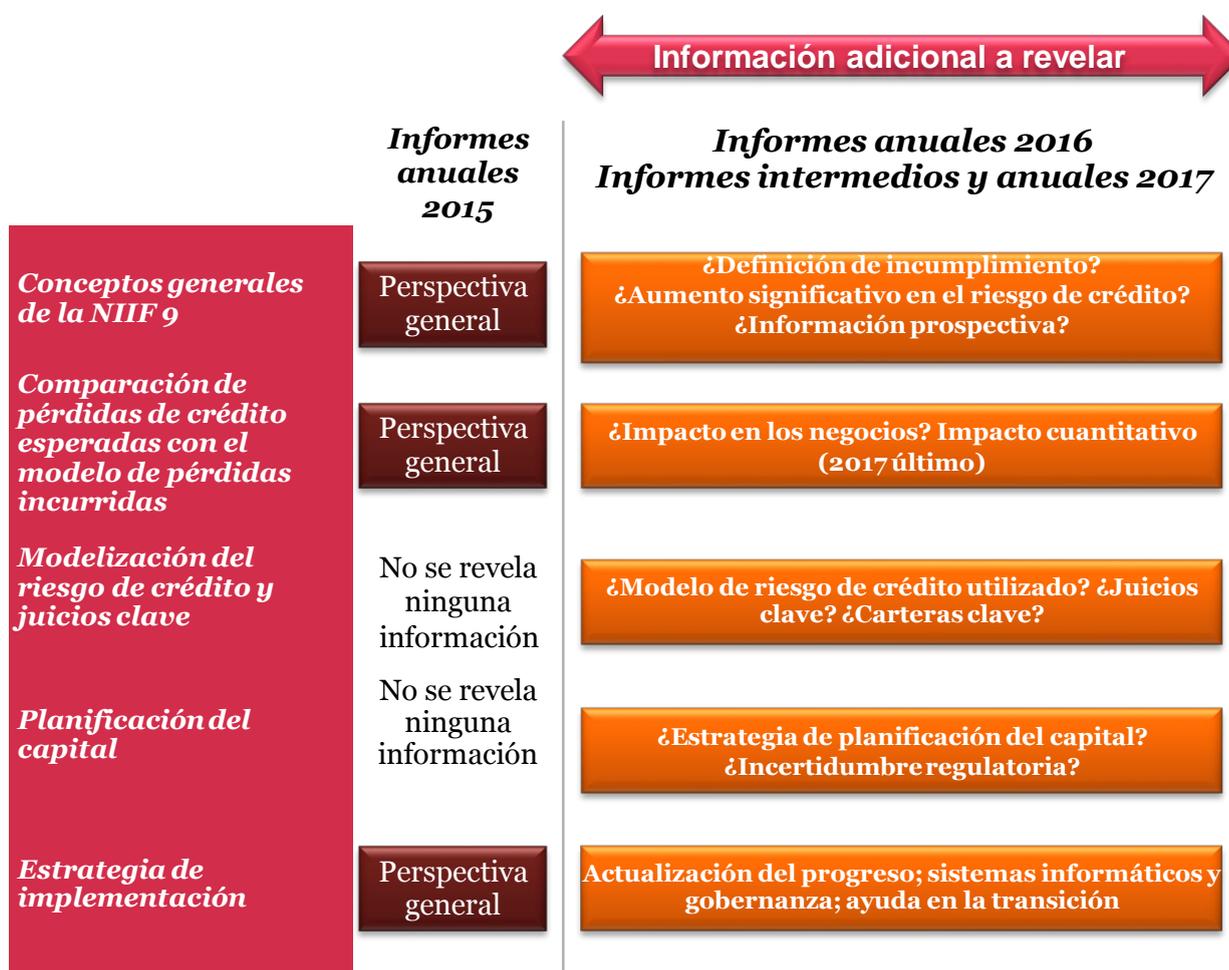
La UE aprobó recientemente la NIIF 9

¿Cuál es el calendario actual y cuáles son los asuntos de implementación significativos aún por abordar? A muchos les preocupa que los bancos no hayan avanzado lo suficiente en la implementación de la NIIF. La revelación de información de buena calidad en 2016 ayudará a tranquilizar a los reguladores y al usuario.

Inevitablemente, la información revelada en los informes de 2016 variará de un banco a otro, dependiendo del progreso de implementación

de cada banco. Apenas falta un año para el 1 de enero de 2018. Los bancos deberían ser capaces de contarnos más sobre su implementación de la NIIF 9 ahora. Háganlo bien y estarán un paso más cerca de terminar su historia sobre NIIF 9 con un “... felices para siempre”.

Para obtener más información sobre este tema, vea nuestro [video Demystifying IFRS 9 Impairment](#) sobre la información a revelar bajo NIIF 9 en los informes anuales de 2016.



El Topo de la NIIF 15

¡Hola a todos! Yo soy el “Topo de la NIIF 15”, y voy a informarles cada mes respecto de la información que he obtenido sobre las implicaciones de la nueva norma de ingresos ordinarios, la NIIF 15. El impacto de NIIF 15 tiene que ser evaluado por todas las entidades que tengan contratos con clientes; probablemente todos ustedes que están leyendo esto. La norma es aplicable a partir del 1 de enero de 2018, por lo que si no ha comenzado a pensar en la transición, tiene que ponerse las pilas.

En la primera de esta serie, John Chan, especialista de PwC en ingresos, y “topo de la NIIF 15”, investiga algunas de las cosas en las que usted necesita pensar cuando examine un contrato con un cliente.



Antes de resumir el resultado de mi investigación, pensé en recordarles la nueva norma de ingresos ordinarios. El modelo de 5 pasos sostiene el principio fundamental, según el cual los ingresos se reconocen cuando los bienes y servicios se transfieren a un cliente.

Los sospechosos

Contratos no identificados.

Descripción del incidente

Hay 2 incidentes potenciales;

- ¿Está el contrato bajo el alcance de NIIF 15?
- ¿Se entienden todos los términos del contrato?

Los hechos

¿Es un contrato?

Los contratos bajo el alcance de NIIF 15 pueden ser escritos, verbales o basados en la práctica comercial habitual. Hay cinco criterios que deben cumplirse para que el contrato esté dentro del alcance de NIIF 15. El contrato tiene que estar aprobado por las partes del contrato, los derechos de las partes en relación con los bienes o servicios a transferir deben ser identificables, las condiciones de pago deben ser identificables y el contrato tiene que tener sustancia comercial. Estos son en gran medida sencillos. También debería ser probable que se vaya a cobrar la contraprestación. A veces es difícil determinar si el cliente tiene la capacidad y la intención de pagar al vencimiento, especialmente si hay un historial de otorgar concesiones en materia de precios. Esto podría requerir una cuidadosa consideración de todos los hechos, incluyendo las

prácticas pasadas con los clientes, así como, por ejemplo, cualquier garantía obtenida del cliente. Si no se satisface alguno de estos, incluso si el cliente ha pagado una comisión no reembolsable, no hay contrato, y por tanto no hay ingresos.

¿Qué hay en el contrato?

La dirección a menudo tendrá que buscar fuera del equipo financiero y hacia los equipos de ventas y marketing para averiguar lo que se ha prometido a los clientes. Las condiciones escritas pueden ser diferentes de las expectativas del cliente. Por lo tanto, es necesario considerar cualquier correspondencia o acuerdos paralelos con los clientes, así como comprender la comunicación verbal y la práctica comercial normal de la entidad para identificar todas las condiciones contractuales. Cualquiera de estas podría afectar a la contabilidad.

Una práctica establecida de ofrecer bienes “gratuitos” adicionales en alguna etapa del contrato significaría que algunos ingresos se diferirían hasta que esos bienes se transfirieran.

Incluso si las promesas al cliente son claras en el contacto, entendemos que las condiciones de pago pueden estar ocultas. Los descuentos por volumen, las rebajas y las bonificaciones para la finalización anticipada del contrato pueden afectar a la valoración o el calendario de los ingresos. Tendremos una investigación adicional sobre cómo determinar el precio de transacción más adelante en esta serie.

Recomendaciones

Usted podría pensar que identificar el contrato es un primer paso fácil, pero hay una serie de escollos. Asegúrese de que el contrato esté dentro de la definición en la norma. Obtenga una copia del contrato y asegúrese de entender todas las condiciones. Hable con el equipo de ventas y cualquier otra persona involucrada en la negociación del contrato. Asegúrese de tener todas las cartas de acompañamiento y otra correspondencia. Bien podría ser sorprendido.

Investigaciones adicionales

Conocer el contenido de sus contratos con los clientes es fundamental para aplicar la guía de NIIF 15. Necesita leer el contrato. Volveremos al contenido del contrato una vez más cuando examinemos el requerimiento de identificar las obligaciones de ejecución y los otros pasos del modelo de ingresos.

El modelo de 5 pasos

Principio fundamental

Los ingresos reconocidos representan la transferencia de bienes o servicios

Paso 1 - Identificar el contrato con el cliente

Paso 2 - Identificar las obligaciones de ejecución en el contrato

Paso 3 - Determinar el precio de la transacción

Paso 4 - Asignar el precio de la transacción

Paso 5 - Reconocer los ingresos cuando (o en la medida que) una obligación de ejecución se satisface

Recién salido de la imprenta

Selección de los editores

Contratos de Seguro

La selección de los editores de este mes es “Seguros”. El personal propuso una serie de revisiones en la reunión como resultado de las pruebas de campo. El IASB confirmó que no hay preguntas pendientes que el Personal deba considerar en una reunión futura. El Personal seguirá preparando la NIIF 17 y el IASB espera publicar la norma en el primer semestre de 2017. Una de las decisiones tentativas clave fue la fecha efectiva del 1 de enero de 2021. Otras decisiones tentativas clave fueron:

- La agregación de contratos para valoración y presentación. Los requerimientos sugeridos anteriormente dieron como resultado una granularidad de valoración significativamente mayor de lo esperado. Los requerimientos se revisaron para lograr una valoración menos granular. Una entidad debe desagregar una cartera en grupos de contratos de seguros que al inicio sean (1) onerosos, (2) rentables sin

riesgo significativo de volverse onerosos y, (3) otros contratos rentables. No pueden agruparse los contratos emitidos con más de un año de diferencia.

- El IASB proporcionó una serie de ayudas adicionales en la transición a la NIIF 17 si no se puede aplicar el enfoque retrospectivo. El enfoque “simplificado” se sustituyó por un enfoque retrospectivo modificado que requiere que las entidades se basen en la información disponible para estar lo más cerca posible al enfoque retrospectivo completo y utilizar simplificaciones para la información que falta. El enfoque retrospectivo modificado o el enfoque de valor razonable puede ahora ser elegido sin restricciones para un grupo de contratos vigentes en la transición.

Para obtener notas detalladas, lea nuestro resumen de PwC [aquí](#).

Otros temas interesantes

Proyectos de Elaboración de Normas

Iniciativa de Revelación de Información: Declaración sobre Prácticas de la Materialidad

El Consejo decidió tentativamente:

- Proporcionar una guía para evaluar la materialidad de los errores.
- Excluir del alcance a las entidades que apliquen NIIF para pymes.
- Confirmar que la guía no es obligatoria.

Marco Conceptual

El Consejo discutió la redacción que apoyaría la definición de un pasivo y un activo. Tentativamente decidió aclarar términos como “no hay capacidad práctica para evitarlo” y “como resultado de eventos pasados”. También decidió tentativamente que la definición de un pasivo no debería requerir una “reclamación actual” contra la otra parte.

Proyectos de Investigación

Instrumentos Financieros con Características de Patrimonio Neto (FICE en inglés)

El trabajo sobre FICE continuó en noviembre. La discusión principal se centró en las excepciones a la definición de un pasivo financiero en los

párrafos 16 A-D de NIC 32 (instrumentos con opción de venta e instrumentos con obligación de entregar una participación proporcional de los activos netos sólo en la liquidación). El Consejo decidió tentativamente mantener estos párrafos bajo el enfoque Gamma.

El laboratorio de arrendamientos de PwC

La NIIF 16 plantea muchos desafíos, por lo que el profesor Lee Singh comienza un nuevo experimento, esta vez con su ayudante Derek Carmichael.



Hipótesis

Identificar el tipo de descuento apropiado a utilizar cuando se calcula un pasivo por arrendamiento es una tarea fácil.

Pruebas y análisis

El arrendatario valora un pasivo por arrendamiento al valor actual de los pagos por arrendamiento en la fecha de inicio de un arrendamiento. El arrendatario debe descontar los pagos usando *el tipo de interés implícito en el contrato de arrendamiento, si ese tipo puede determinarse fácilmente*.

El tipo implícito es el tipo de interés que hace que el valor actual de (a) los pagos por arrendamiento y (b) el valor residual no garantizado, sea igual a la suma de (i) el valor razonable del activo subyacente y (ii) cualquier costo directo inicial del arrendador.

En la práctica, es probable que el tipo de interés implícito en el arrendamiento no esté estipulado en el contrato, a menos que el arrendador ofrezca voluntariamente la información al arrendatario. En cambio, el arrendatario tendrá que utilizar la información disponible para calcular o estimar el valor residual no garantizado y el valor razonable del activo subyacente, así como los costos directos iniciales del arrendador para obtener una estimación del tipo. Esto puede ser difícil, ya que los arrendatarios podrían no tener acceso a la información requerida.

La norma permite a un arrendatario utilizar su tipo incremental de endeudamiento cuando el tipo implícito no puede determinarse fácilmente; sin embargo, esto no es una opción de política. El tipo incremental de endeudamiento es el tipo al que el arrendatario pediría prestado para adquirir el derecho de uso del activo (no el activo subyacente). El tipo debe reflejar el tipo de un préstamo garantizado por un plazo similar y un activo con una garantía similar, así como la posición crediticia de la entidad.

Dependiendo de la naturaleza del activo subyacente y de los términos y condiciones del arrendamiento, el arrendatario podría utilizar un rendimiento inmobiliario observable como punto de partida para los arrendamientos de activos inmobiliarios.

Sin embargo, los arrendatarios se enfrentarían al reto de si pueden obtener rendimientos inmobiliarios para todos sus inmuebles arrendados. Incluso si se dispone de un rendimiento, el

arrendatario no puede utilizar el rendimiento directamente porque la norma exige el uso de un tipo de descuento específico al contrato. Esto significa que el arrendatario debe hacer ajustes para los términos del arrendamiento específico, y esto no es sencillo. Muy a menudo las empresas necesitan involucrar a su departamento inmobiliario y departamentos de tesorería o expertos externos de valoración.



Conclusión

Identificar el tipo de interés implícito en un contrato de arrendamiento a menudo será una tarea difícil, y esto podría obligar a un arrendatario a usar por defecto su tipo incremental de endeudamiento. Este tipo debe excluir el costo de la financiación del patrimonio.

Aplicación práctica

A menudo, los arrendatarios tendrán dificultades para determinar el tipo de interés implícito en un arrendamiento, ya que normalmente requerirá acceder a información que podría no encontrarse fácilmente disponible. Aunque alguna información observable, como los rendimientos inmobiliarios, podría estar disponible como punto de partida, esta todavía requiere ajustarse para los términos y condiciones específicos del arrendamiento.

Los arrendatarios podrían encontrar más fácil determinar su propio tipo incremental de endeudamiento a usar en el cálculo del pasivo por arrendamiento. Sin embargo, con los bajos tipos de interés actuales, esto podría resultar en pasivos por arrendamiento significativamente mayores, particularmente para los arrendamientos de inmuebles a largo plazo.

Para más información sobre los tipos de descuento, vea nuestro nuevo video, "[IFRS 16 Leases Temperature check](#)".

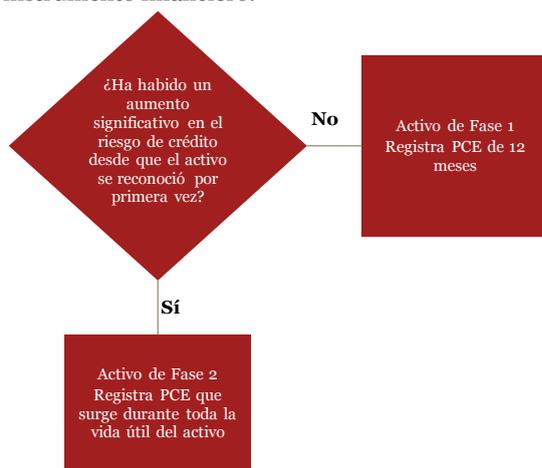
Toda nuestra gama de contenido sobre arrendamientos se puede encontrar en PwC Inform, incluyendo [vídeos sobre varios aspectos de la nueva norma](#).

Desmitificando la NIIF 9

Holger Meurer, especialista de PwC en Instrumentos Financieros, explora qué información puede hacer que se caiga del precipicio del deterioro del valor.



En el modelo de pérdidas de crédito esperadas (PCE) de NIIF 9, un incremento significativo en el riesgo de crédito de un activo financiero marca un cambio claro. Si ha habido un aumento significativo en el riesgo de crédito, el activo se encuentra en la “fase 2” y se registra la PCE de por vida. La PCE de por vida es igual a las pérdidas de crédito esperadas que resultan de todos los posibles eventos de incumplimiento durante la vida esperada de un instrumento financiero.



En la segunda columna de nuestra serie, vamos a seguir explorando qué información puede utilizar una empresa para decidir si ha habido un aumento significativo en las pérdidas de crédito.

Uso de información cualitativa

No siempre es necesario confiar en modelos estadísticos complejos o procesos de calificación crediticia para determinar si hay un aumento significativo en el riesgo de crédito. A veces basta con analizar más detenidamente la información cuantitativa no estadística y cualitativa.

La NIIF 9 proporciona una larga lista de factores cualitativos que, ya sea individualmente o en conjunto, implican un aumento significativo en el riesgo de crédito. Algunos ejemplos son los indicadores del mercado externo para un instrumento financiero particular (como el diferencial de crédito o los precios de permutas de incumplimiento de crédito), un cambio en los resultados operativos del prestatario o su rendimiento y comportamiento esperados, y un cambio adverso en el entorno regulatorio, económico o tecnológico del prestatario. Cualquiera de estos puede indicar que es hora de pasar de la provisión por pérdidas desde las pérdidas de crédito esperadas de 12 meses a las pérdidas de crédito esperadas de por vida.

En la práctica, las listas de alertas existentes son un punto de partida útil para realizar una evaluación cualitativa. Sin embargo, son solo un punto de partida: a menudo se necesitan ampliaciones para asegurar que toman una variedad suficientemente amplia de factores para cumplir con NIIF 9.

Uso de información sobre morosidad

La información sobre morosidad en días puede también indicar que el riesgo de crédito ha aumentado significativamente. Sin embargo, no debería ser la única valoración: si una entidad tiene información prospectiva que sea razonable y soportable debería usarla en la evaluación.

Hay una presunción refutable de que el riesgo de crédito ha aumentado significativamente cuando los pagos contractuales tienen más de 30 días en mora. Sin embargo, esta presunción refutable de “30 días en mora” sirve solo como un mecanismo de respaldo, es decir, como el último punto en el que se reconocen las pérdidas de por vida. En la mayoría de los casos se producirá un aumento significativo antes de que el activo lleve 30 días en mora. Una entidad puede refutar la presunción de “30 días en mora” sólo cuando tenga información razonable y respaldable a su disposición, que demuestre que incluso si los pagos contractuales tienen más de 30 días en mora, esto no representa un aumento significativo en el riesgo de crédito de un instrumento financiero.

¿A qué nivel deberá la entidad realizar una evaluación?

Una entidad no tiene que evaluar cada uno de los activos financieros por separado, pero en su lugar puede hacer la evaluación basada en una cartera de activos. Por ejemplo, para los préstamos minoristas, normalmente una entidad no actualiza y controla la información de riesgo de crédito para cada cliente hasta que el cliente incumple los términos contractuales. Una provisión para pérdidas basada solo en la información crediticia a nivel de préstamo individual en este caso no proporcionaría información relevante.

Los préstamos solo pueden agregarse si comparten características de riesgo de crédito similares. Las características de riesgo de crédito compartidas pueden incluir el tipo de instrumento, las calificaciones de riesgo de crédito, el tipo o valor de garantía, la fecha del reconocimiento inicial, el plazo restante hasta el vencimiento, la industria o la ubicación geográfica del prestatario.

Resumen

La NIIF 9 describe varias maneras de evaluar si hay un aumento significativo en el riesgo de crédito - el uso de información cuantitativa, de información cualitativa y de información sobre la morosidad. En la práctica, por lo general vemos una mezcla de todas ellas con más énfasis en la información cuantitativa para préstamos minoristas con saldos pequeños, y más información cualitativa para préstamos corporativos de mayor saldo. Sin embargo, todavía parece que es fácil caer en el reconocimiento de pérdidas de crédito de por vida en lugar de las pérdidas de crédito esperadas de 12 meses.

¿Qué es lo próximo?

La columna del próximo mes cubrirá cómo se incorpora la información prospectiva en la valoración de las pérdidas de crédito esperadas.

Rechazos CINIIF en resumen - NIC 27

Tatiana Geykhman, de Servicios de Consultoría Contable, examina las implicaciones prácticas de los rechazos del CI relacionados con NIC 27.

¿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 e 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 e 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 27, conforme a lo que sigue.

Nueve asuntos relacionados con NIC 27 han dado como resultado un rechazo de agenda por parte del CI hasta la fecha. La emisión de las NIIF 10 y 11 abordó varios de estos asuntos y algunos fueron diferidos en proyectos de investigación, por ejemplo, “Combinaciones de Negocios bajo Control Común” e “Instrumentos Financieros con Características de Patrimonio Neto”.

Estados financieros separados emitidos antes de estados financieros consolidados (Enero 2006)

Se preguntó al CI si NIC 27 permite la publicación de cuentas separadas antes de publicar las cuentas consolidadas. El CI rechazó esta cuestión sobre la base de que la Norma es clara. La NIC 27 explica que los estados financieros separados se presentan de forma adicional a los estados financieros consolidados. La Norma requiere que los estados financieros separados identifiquen los estados financieros consolidados con los que se relacionan las cuentas separadas. El CI señaló que no esperaría diversidad en la práctica a este respecto.

Estados financieros combinados y redefinición de la entidad que informa

Se preguntó al CI si una entidad que informa tiene la capacidad de presentar estados financieros que incluyan una selección de entidades que están bajo control común, en lugar de limitarse a una relación entre dominante/dependiente según define NIC 27.

También se preguntó al CI si una entidad que informa podría redefinirse para excluir de los ejercicios comparativos a las entidades / negocios que se han separado de un grupo.

El CI dirigió estos temas al proyecto de investigación sobre control común. El CI señaló que este proyecto consideraría la interpretación de “entidad que informa” en el contexto del control común. No se espera un documento de discusión por al menos 6 meses. Las entidades informantes deben desarrollar una política contable y aplicar esta política de forma coherente. Para más información, consulte la [Practical guide de PwC](#) sobre estados financieros combinados y de escisión.

Reorganizaciones de grupos en estados financieros separados

Se preguntó al CI si el método simplificado de “nueva dominante” podía aplicarse a una nueva dominante con más de una dependiente. Según este método, la nueva dominante valora el costo de la inversión en sus estados financieros separados al valor en libros de su participación en las partidas de patrimonio neto que figuran en los estados financieros separados de la dominante original en la fecha de la reorganización.

El CI señaló que el método de “nueva dominante” (según los párrafos 13-14 de la NIC 27) solo se aplica cuando los activos y pasivos del nuevo grupo y del grupo original son los mismos antes y después de la reorganización. Esta condición no se cumple en el caso de más de una dependiente directa.

El CI decidió no añadir este tema en su agenda, ya que ya hay suficiente guía en la NIC 27.

Resumen de los rechazos de NIC 27

Tema	Conclusión breve
Los efectos de los derechos de veto sobre el control (Agosto 2002)	El CI discutió un asunto relacionado con el efecto de los derechos de veto otorgados a un tercero en la evaluación de si un propietario con más de la mitad de los derechos de voto en una empresa tiene control. El CI no incorporó este tema en la agenda y lo destinó al proyecto de Consolidación. Los derechos de veto se abordan ahora en los párrafos B15 y B18 de NIIF 10.
SIC-12 (Noviembre 2002)	El CI señaló que la “mayoría” de los beneficios o riesgos en la Interpretación SIC-12 se refería a la mayoría de la variabilidad de los resultados económicos esperados en lugar de al resultado económico absoluto. La SIC-12 fue reemplazada por NIIF 10 y NIIF 12.
Estados financieros consolidados y separados (Enero 2006)	El CI señaló que los estados financieros separados deberían identificar los estados financieros consolidados con los que se relacionan las cuentas separadas.
SIC-12 (Noviembre 2006)	Se pidió al CI que aclarase el peso relativo que debía darse a los distintos indicadores del párrafo 10 de la SIC-12 al evaluar el control sobre la Empresa con Cometido Especial (ECE). El CI observó que la SIC-12 requiere que una entidad ejerza juicio y habilidad en cada caso de evaluación de control después de considerar todos los hechos y circunstancias relevantes. Esta guía se incorpora ahora en el párrafo 8 de NIIF 10.
Costes de transacción para la participación no dominante (Julio 2009)	La NIC 27 establece que las transacciones con los propietarios no forman parte de los ingresos y gastos generados por las actividades de la entidad durante ese período. El CINIIF decidió no incluir el tema en su agenda porque NIC 27 es clara.
Estados financieros combinados y redefinición de la entidad que informa (Enero 2010)	El CI señaló que la capacidad de incluir entidades dentro de un conjunto de estados financieros conformes con NIIF depende de la interpretación de “entidad que informa” en el contexto del control común. El CI observó que el proyecto de control común del Consejo mencionado anteriormente también considerará la contabilización de las escisiones, como la escisión de una dependiente o negocio. En consecuencia, el CI decidió no incluir estas cuestiones en su agenda.
Presentación de comparativas al aplicar el método de “agrupación de intereses” (Enero 2010)	El CI observó que NIIF 3 <i>Combinaciones de Negocios</i> excluye de su alcance “una combinación de entidades o negocios bajo control común”. En consecuencia, el CI consideró que el tema debe ser abordado por el proyecto de control común y decidió no incluirlo en su agenda.
Reorganización de un grupo en estados financieros separados (Septiembre 2011)	Se preguntó al CI si el método simplificado de la “nueva dominante” para valorar el costo de la inversión en una dependiente en los estados financieros separados de una nueva dominante podría aplicarse directamente o por analogía cuando hubiera más de una dependiente directa. El CI observó que no se cumplen las condiciones necesarias para aplicar el método de la “nueva dominante” en el caso de más de una dependiente directa. El CI señaló que la NIC 27 deja claro que el método de la “nueva dominante” no se aplica a otros tipos de reorganizaciones. El costo de una inversión en una dependiente debe determinarse sobre la base normal. El CI decidió no incorporar este tema en su agenda porque ya hay guía suficiente en NIC 27.
Adquisición no monetaria de una participación no dominante por parte de un accionista mayoritario en los estados financieros consolidados (Enero 2013)	Se pidió al CI que aclarase si la diferencia entre el valor razonable de la contraprestación entregada para la participación no dominante y el importe en libros de esta contraprestación debe reconocerse en el patrimonio neto o en resultados. El CI observó que el párrafo 31 de NIC 27 trata únicamente de la diferencia entre el valor en libros de la participación no dominante y el valor razonable de la contraprestación dada; esta diferencia debe reconocerse en el patrimonio neto. La diferencia entre el valor razonable de los activos transferidos y su valor en libros surge de la baja en cuentas de dichos activos y, por lo general, se requiere que se reconozca en resultados. El CI concluyó que no era necesaria una interpretación o modificación de las normas y, en consecuencia, decidió no incluir este tema en su agenda.

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

Sergio Tubío

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

Mercedes Roa

Gerente

mercedes.roa@cl.pwc.com

Tel: (56) 29400581

Adelixa Graterol

Gerente

adelixa.graterol@cl.pwc.com

Tel: (56) 29400236

Daniel Pérez

Gerente

daniel.perez@cl.pwc.com

Tel: (56) 29400780

Mauricio Salazar

Gerente

mauricio.salazar@cl.pwc.com

Tel: (56) 29400844

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 223.000 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)

© 2017 PricewaterhouseCoopers, S.L. Todos los derechos reservados.