



# Noticias NIIF

## En este número:

### 1. Revelación de información sobre pensiones

La importancia de la revelación de información sobre pensiones

### 2. NIIF 9 – Cuenta tu historia

Revelaciones de fin de año sobre la NIIF 9

### 4. El topo de la NIIF 15

¿Qué es un contrato?

### 5. Con las disculpas a la Presidencia del IASB...

Un especial de Navidad

### 6. Recién salido de la imprenta

- Seguros
- Iniciativa de revelaciones
- Marco conceptual
- FICE

### 7. Laboratorio de arrendamientos

Tasa de descuento

### 8. Desmitificación de la NIIF 9

Aumento significativo en el riesgo de crédito

### 9. Rechazos del CI

NIC 27

## Revelación de información sobre pensiones ¿Permanecer en silencio y ser considerado un tonto, o hablar y eliminar toda duda?

**Los déficits de pensiones están aumentando. Brian Peters, socio, y Paul Allen, gerente senior, líderes del área de contabilidad de pensiones de PwC-Reino Unido, explican la importancia de la revelación de información sobre pensiones.**

No debería sorprender que el riesgo de pensión de beneficio definido afecte el valor que un inversionista externo pagará por un negocio. La estimación de la escala del impacto es un arte más que una ciencia. Es un arte porque no hay una sola respuesta a la pregunta de cuán grandes son los pasivos de pensión. Las respuestas incluyen lo que se revela según la NIC 19, que los fideicomisarios estiman los pasivos para utilizar, las suposiciones prudentes para determinar las contribuciones en efectivo, y lo que un asegurador cobraría a los fideicomisarios para quitarles las obligaciones de pensiones. No hay nada nuevo aquí.

### ¿Qué hay de nuevo?

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

### Revelación

La manera en que la administración explica el riesgo de pensión y su estrategia forma parte de las revelaciones de información sobre pensiones en los estados financieros.

Los requerimientos de revelaciones basadas en el riesgo eran parte del enfoque basado en principios incorporado en la NIC 19 revisada, en vigor a partir de 2013. Estas revelaciones adicionales incluyeron 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 revelación de la NIC 19 se consideraron generalmente como una oportunidad para que las compañías explicaran los riesgos en sus planes de pensiones y, crucialmente, cómo se manejan tales riesgos, para aliviar los temores potencialmente incontrolados de los inversionistas y proporcionar más contexto en general. Sin embargo, la experiencia ha sido marcadamente variada.

Existen muchos ejemplos de buenas prácticas en la presentación de informes sobre los riesgos de las pensiones, pero estos existieron en gran medida antes de las revisiones a la NIC 19. Muchas empresas mantuvieron un enfoque más minimalista en su nota de pensiones, cumpliendo así con los requisitos de la norma contable, pero, sin embargo, propensos a hacer declaraciones repetitivas y vagas sobre la estrategia de pensiones y revelando solo lo que es necesario. Las empresas que son transparentes sobre los riesgos de pensiones y sus planes para administrarlos, siempre que existan tales planes, deberían esperar un mejor acogimiento 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 progresos reales en las revelaciones de información sobre pensiones.

### **¿Y ahora qué?**

Es poco probable que haya un cambio en los requerimientos de revelación de la NIC 19 en el corto plazo – no solo 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 enérgicamente que se proporcionen buenas y sensatas revelaciones sobre las pensiones. Explicar la gestión del riesgo de los planes de pensión 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 resultado de la caída en rendimiento de los bonos, tal vez esta sea una manera de amortiguar el golpe.

## **Revelación de la NIIF 9 - Es hora de contar tu propia historia**



**Las revelaciones sobre la implementación de la 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 la NIIF 9 en sus informes anuales de 2016.**

Es poco probable que las revelaciones de la NIIF 9 en el informe anual de 2016 empiecen “érase una vez...” o que resulten en una lectura amena a la hora de acostarse. La fecha efectiva del 1 de enero de 2018 se acerca rápidamente, los bancos necesitan empezar a contar su historia. ¿Qué significará para ellos la aplicación de la NIIF 9 en 2018?

Las normas contables exigen la revelación en 2016 y 2017 de “información conocida o razonablemente estimable que sea pertinente para evaluar el posible impacto” de las NIIF. Las consideraciones de revelación van más allá de esto. El Grupo de Trabajo sobre la Revelación Mejorada (EDTF, por sus siglas en inglés) subió el listón con las revelaciones que recomendó para la NIIF 9. Las recomendaciones están dirigidas a los bancos que operan a nivel internacional, pero los principios también pueden ser pertinentes para otras instituciones financieras.

Los reguladores también están pidiendo una revelación más amplia, pertinente y transparente. En Europa, la AEVM ha hecho de la revelación de la NIIF 9 una prioridad de implementación en su evaluación de los estados financieros de 2016. La AEVM también ha emitido una declaración pública sobre la aplicación coherente de la NIIF 9, que incluye sus revelaciones recomendadas para los informes de 2016. Del mismo modo, el personal de la Comisión de Bolsa y Valores (SEC, por sus siglas en inglés) ha aumentado las expectativas sobre el nivel de revelaciones cualitativas, que se aplican tanto a los emisores privados extranjeros como a los grupos nacionales estadounidenses.

### **¿Deberían los bancos revelar un número?**

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

No todos los bancos podrán hacerlo ahora, dada la probable etapa de su planeación de implementación, la falta de funcionamiento paralela y las actuales incertidumbres macroeconómicas. Nadie quiere revelar un número que podría ser descabelladamente impreciso o engañoso.

El EDTF y la AEVM quisieran que los bancos revelaran los números en sus informes de fin del año 2017 a más tardar. Algunos podrían estar en condiciones de revelar números confiables en sus informes intermedios de 2017, si no antes. Los bancos necesitan estar preparados para esto.

### **¿Qué información narrativa se necesita?**

Las revelaciones de 2015 de los bancos oscilaban de entre un puñado de párrafos a varias páginas. La mayoría solo proporcionó una visión genérica de los conceptos clave de la NIIF 9 y cómo difieren de los requerimientos contables existentes. Este año muchos esperan ver información más personalizada y granular sobre la aplicación de esos conceptos a los productos y circunstancias específicos de un banco.

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

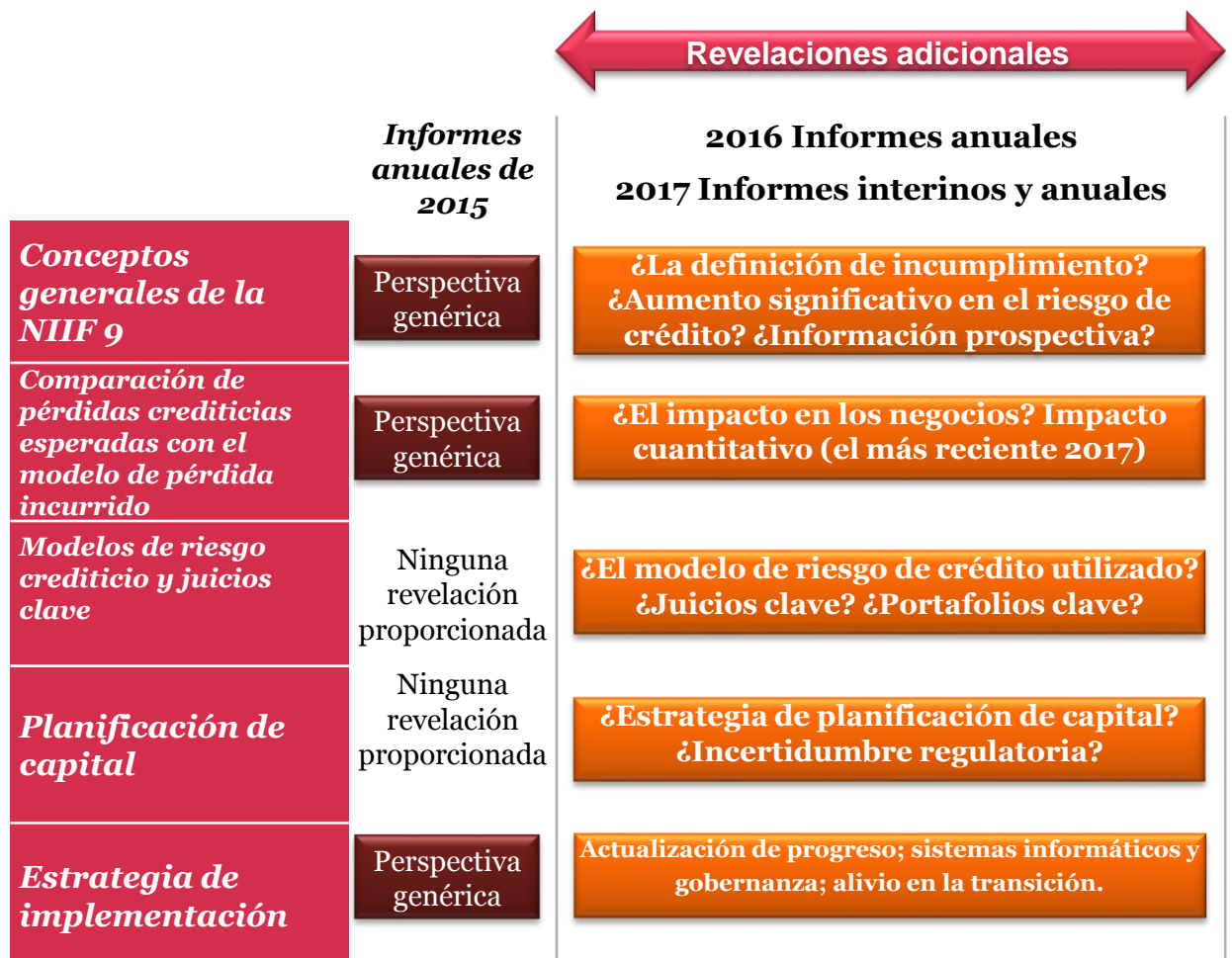
¿Y para cuáles carteras clave? Además, un banco debe discutir cómo los requerimientos sobre pérdidas crediticias esperadas de la NIIF 9 podrían impactar su estrategia de planificación de capital y cuáles son las incertidumbres, en la medida en que los requerimientos regulatorios no están claros o aún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

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

¿Cuál es el cronograma actual y cuáles son los asuntos de implementación significativos aún por abordar? Muchos están preocupados de que los bancos no han avanzado lo suficiente en la implementación de las NIIF. Las revelaciones de buena calidad en 2016 ayudarán 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 poder informarnos más sobre su implementación de la NIIF 9 ahora. Háganlo bien y estarán un paso más cerca de terminar su historia sobre la NIIF 9 “... felices para siempre”.

***Para obtener más información sobre este tema, vea nuestro video sobre la Desmitificación del deterioro en la NIIF 9 sobre las revelaciones de la NIIF 9 en los informes anuales de 2016.***





# El topo (infiltrado) de la NIIF 15



**En la primera de esta serie, John Chan, especialista de PwC en ingresos, y el “topo” (infiltrado) de la NIIF 15, investigan algunas de las cosas en que usted necesita pensar al examinar un contrato con un cliente.**

**¡Hola a todos! Yo soy el “topo” (infiltrado) de la NIIF 15, y voy a informarles cada mes sobre la inteligencia que he adquirido sobre las implicaciones de la nueva norma de ingresos, la NIIF 15. El impacto de la NIIF 15 tiene que ser evaluado por todas las entidades que tienen 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, necesita ponerse las pilas.**

Antes de resumir el resultado de mi investigación, pensé en recordarle la nueva norma de ingresos. El modelo de 5 pasos apoya el principio fundamental, en el que 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 en el alcance de la NIIF 15?
- ¿Se entienden todos los términos del contrato?

### Los hechos

#### ¿Es un contrato?

Los contratos en el alcance de la NIIF 15 pueden ser escritos, verbales o basados en la práctica comercial normal. Hay cinco criterios que deben cumplirse para que el contrato esté dentro del alcance de la NIIF 15. El contrato debe ser aprobado por las partes en el contrato, los derechos de la parte a ser transferidos deben ser identificables, las condiciones de pago deben ser indicadas claramente, y el contrato tiene que tener sustancia comercial. Estos son en gran medida sencillos. También debería ser probable que vaya a cobrar la contraprestación. A veces es difícil determinar si el cliente tiene la capacidad y la intención de pagar cuando debe, sobre todo si hay un historial de otorgar concesiones en materia de precios. Esto podría requerir una cuidadosa consideración de todos los hechos, incluso 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 lo tanto no hay ingresos.

### ¿Qué hay en el contrato?

La gerencia a menudo tendrá que buscar fuera del equipo de finanzas y hacia los equipos de ventas y mercadeo 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 empresarial normal de la entidad para identificar todas las condiciones contractuales. Cualquiera de estas podría afectar la contabilidad.

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

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

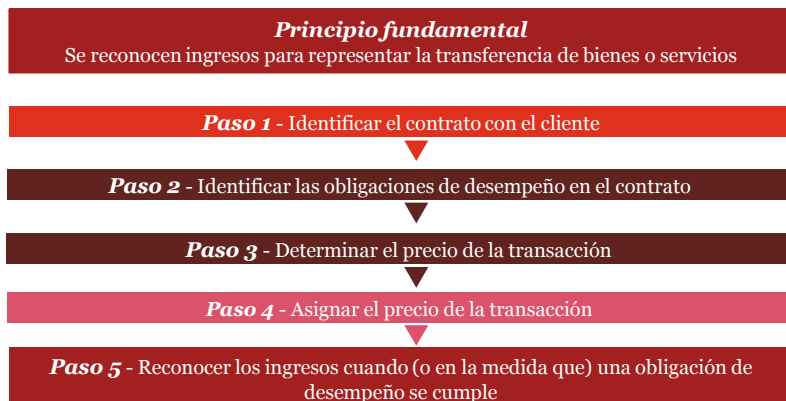
### Recomendaciones

Usted podría pensar que la identificación del 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 complementarias y otra correspondencia. Bien podría ser sorprendido.

### Investigaciones adicionales

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

## El modelo de 5 pasos





## Con las disculpas a la Presidencia y a los miembros del IASB. Y al CINIIF. Y a San Nicolás. Y a sus renos...

**Mary Dolson y Dave Walters añaden un poco de brillo navideño a la lista de deseos de las NIIF.**

Fue la noche antes de la semana del Consejo,  
cuando en toda la tierra  
ningún contador estaba ocupado, nadie levantaba una mano.

Los libros mayores fueron guardados en el sistema con cuidado,  
esperando que la convergencia pronto estuviera allí.

Los contadores se acurrucaban cómodamente en sus camas;  
mientras visiones de las normas danzaban en sus cabezas;

Y con las normas sentadas, abiertas, allí, en mis rodillas,  
me preparaba para leer los PCGA de IASB.

Cuando en el prado se levantó tal alboroto,  
que salté de la cama para ver qué ocurría.

Lejos a la ventana volé como un relámpago,  
abrí las contraventanas y levanté la persiana.

¿Y qué es lo que mis ojos maravillados vieron aparecer?  
Todo el IASB y las CINIIF completas también.

Más rápido que las águilas sus corceles vinieron,  
y Hans silbó, y gritó, y los llamó por su nombre.

“¡Ahora, *Gomes!* ¡Ahora, *Cooper!* ¡Ahora, *Susie* y *Gary!*  
¡Venga, *Ochi!* ¡Venga, *Scott!* ¡Adelante, *Zhang* y *Mary!*”

Nuestro plan debe ser entregado, a pesar de su gran peso,  
o mantenido para la venta y las operaciones discontinuadas  
podrían ser su propio destino.

Seguros, seguros y luego, por supuesto, ¡FICE!  
Algunos conceptos debemos tener en este lanzado de los dados”.

Así hasta la sala de juntas los miembros del consejo volaban  
con el trineo lleno de Planes de Trabajo, y el personal  
estaba allí también.

Como señalé mientras mi cabeza giraba,  
por el pasillo abajo Hans llegó de un salto teatral.

Llevaba un saco de documentos echado a la espalda,  
y se parecía a un senderista al abrir su bolsa.

¡Sus ojos, cómo brillaban! ¡Su gramática estaba tensa!  
¡Sus papeles eran tersos y sin una mancha!

Un guiño de su ojo y una señal de su cabeza,  
pronto me hizo saber que no tenía nada que temer.

Habló con un rugido: “Te he traído un regalo,  
simplemente 4,000 páginas, a través de las cuales debe cribar.

Nos enfocaremos en menos, eso es lo que he escuchado,  
no haremos nada por ahora sobre los impuestos diferidos”.

En esto mis ojos brillaron y dije con el ceño fruncido:  
“Preferiría que los hubieras abolido, me siento desanimado”.

“No se preocupe joven contador”, dijo con cierta alegría,  
el “joven” me llevó a preguntarme qué tan bien podía ver él.

“Las CINIIF trabajarán más rápido en las cuestiones que surgen  
pero no en el control común para las empresas que se fusionan.

Aquel es para mí y para todo el IASB,  
pensaremos seriamente y luego veremos”.

“Y estando aquí en el mejor de los vestidos  
Lo prometo, ningunos ajustes para los pagos basados en acciones.

“¿Y la plusvalía mercantil?” pregunté con los ojos húmedos.  
“Un regalo para todos – ¿dejamos que sea amortizado?”

Se rió de mi súplica y dijo: “Bueno, hijo, podría ser,  
una vez que hayamos terminado nuestra revisión de la NIIF 3”.

Él rió una vez más y pronunció la amenaza:  
“Es hora de algunos juegos de palabras, son mis  
peores hasta el momento”.

“La cantidad recuperable de mi trineo, ¿se sabe?  
Su Valor Actual Neto” y solté un gemido.

“Y ese cuadro”, dijo, “de cortar carne, por supuesto  
¡Es operaciones conjuntas, bañadas en salsa!”.

Para que no dijera más y dejara que los chistes más débiles vuelen  
le pregunté: “¿Reflexionarás sobre las opciones de venta  
sobre los intereses minoritarios?”.

Su sonrisa simplemente parpadeó y él dijo “sí, por supuesto.  
Una vez que el seguro se emite a una ronda de aplausos”.

Fui a decir más, pero dijo “No más por favor.  
¡Las consultas han terminado, así que, idéjame en paz!”.

Y poniendo su dedo a un lado de la nariz,  
y, a una señal con la cabeza, ¡por la chimenea, ascendió!

Saltó a su mesa de juntas, a su equipo le dio un silbido,  
y todos volaron lejos como los vilanos de un cardo.

Pero le oí exclamar, antes de que desaparecieran de vista:  
“Feliz Navidad a todos, y para todos una buena noche”.

## Recién salido de la imprenta

### Selección del Editor



#### Contratos de Seguro

La selección del Editor 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 necesite considerar en una futura reunión. El personal seguirá elaborando 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 incluyeron:

- La agregación de contratos para medición y presentación. Los requisitos sugeridos anteriormente dieron como resultado una granularidad de medición significativamente mayor de lo esperado. Los requerimientos se revisaron para lograr una medición menos granular. Una entidad debe desagregar una cartera en grupos de contratos de seguros que al inicio son (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 alivios adicionales en la transición a la NIIF 17 si no se puede aplicar el enfoque retrospectivo. El enfoque “simplificado” fue sustituido 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 puntos destacados

### Proyectos de Fijación de Normas



#### Iniciativa de Revelaciones: Declaración de Práctica de la Materialidad

El Consejo decidió provisionalmente:

- Proporcionar orientación para evaluar la importancia relativa de los errores.
- Excluir del alcance a las entidades que apliquen la NIIF para las pymes.
- Confirmar que la orientación no es obligatoria.

#### Marco Conceptual

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

### Proyectos de investigación



#### FICE

El trabajo sobre los instrumentos financieros con características de patrimonio (FICE, por sus siglas en inglés) continuó en noviembre. La discusión principal se centró en las excepciones a la definición de un pasivo financiero en los incisos A-D del párrafo 16 de la NIC 32 (instrumentos con opción de venta e instrumentos con obligación de entregar una participación prorrateada de los activos netos solo por liquidación). El consejo decidió tentativamente retener estos párrafos bajo el enfoque Gamma.

# El laboratorio de arrendamientos



**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 la tasa de descuento apropiada para usar cuando se calcula un pasivo de arrendamiento es una tarea fácil.

## Pruebas y análisis

El arrendatario mide un pasivo por arrendamiento al valor actual de los pagos de arrendamiento en la fecha de inicio de un contrato de arrendamiento. El arrendatario debe descontar los pagos usando *la tasa de interés implícita en el contrato de arrendamiento, si esa tasa puede determinarse fácilmente*.

La tasa implícita es la tasa de interés que hace que el valor presente de (a) los pagos de 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 la tasa de interés implícita 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 de la tasa. Esto puede ser difícil, ya que los arrendatarios podrían no tener acceso a la información requerida.

La norma permite a un arrendatario utilizar su tasa incremental de endeudamiento cuando la tasa implícita no puede determinarse fácilmente; sin embargo, esto no es una opción de política. La tasa incremental de endeudamiento es la tasa a la que el arrendatario pediría prestado para adquirir el activo de derecho de uso (no el activo subyacente). La tasa debe reflejar la tasa 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 de la propiedad observable como punto de partida para los arrendamientos de activos inmobiliarios.

Sin embargo, los arrendatarios enfrentarían el reto de si pueden obtener rendimientos de propiedad para todas sus propiedades arrendadas. Incluso si se dispone de un rendimiento, el arrendatario no puede utilizar el rendimiento directamente, ya que la norma requiere el uso de una tasa de descuento específica 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 de bienes raíces y departamentos de tesorería o expertos externos de valoración.



## Conclusión

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

## Aplicación práctica

A menudo, los arrendatarios tendrán dificultades para determinar la tasa de interés implícita en un contrato de arrendamiento, ya que normalmente requerirá acceso a información que podría no estar fácilmente disponible. Aunque alguna información observable, como los rendimientos de la propiedad, podría estar disponible como punto de partida, esta todavía requiere un ajuste para los términos y condiciones específicos del arrendamiento.

Los arrendatarios podrían encontrar más fácil determinar su propia tasa incremental de endeudamiento para usar en el cálculo del pasivo por arrendamiento. Sin embargo, con las bajas tasas de interés actuales, esto podría resultar en pasivos de arrendamientos significativamente mayores, particularmente para los arrendamientos de propiedad a largo plazo.

Para más información sobre las tasas de descuento, vea nuestro nuevo video, "[IFRS 16 Leases Temperature Check](#)" (Comprobación de temperatura de la NIIF 16 Arrendamientos).

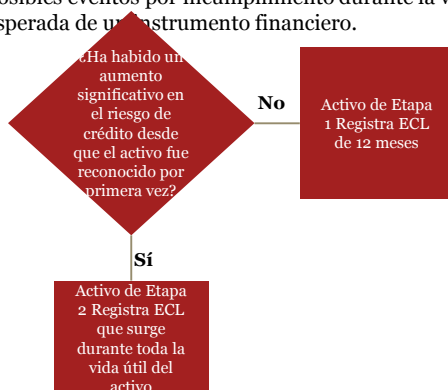
Nuestra gama completa de contenido sobre arrendamientos se puede encontrar en [PwC Inform](#), incluyendo [videos sobre varios aspectos de la nueva norma](#).

# Desmitificación de la NIIF 9



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

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

## Uso de la 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 tener un vistazo más cercano a la información cuantitativa no estadística y cualitativa.

La NIIF 9 proporciona una larga lista de factores cualitativos que, 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 crediticio), un cambio en los resultados operativos del prestatario o su desempeño y comportamiento esperado, 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 estimación por pérdidas de las pérdidas crediticias esperadas de 12 meses, a las pérdidas crediticias esperadas de por vida.

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

## Uso de la información sobre la morosidad

La información sobre la 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 de vencimiento. Sin embargo, esta presunción refutable de “30 días de vencimiento” 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 tenga 30 días de vencido. Una entidad puede refutar la presunción de “30 días de vencimiento” solo cuando tenga información razonable y soportable a su disposición, que demuestre que incluso si los pagos contractuales se atrasan por más de 30 días, esto no representa un aumento significativo en el riesgo de crédito de un instrumento financiero.

## ¿A qué nivel deberá realizar una evaluación la entidad?

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 monitorea la información de riesgo de crédito para cada cliente hasta que el cliente incumple los términos contractuales. Una estimación por pérdidas basada solo en la información crediticia a nivel de préstamo individual en este caso no proporcionaría información pertinente.

Los préstamos solo pueden agregarse si comparten características de riesgo crediticio 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 todos estos con mayor énfasis en la información cuantitativa para préstamos minoristas con saldos pequeños, y más información cualitativa para préstamos corporativos de mayor importe. Sin embargo, todavía parece ser fácil caer en el reconocimiento de pérdidas de crédito de por vida en lugar de las pérdidas de crédito esperadas de 12 meses.

## ¿Qué sigue?

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



## Rechazos del CINIIF en breve - NIC 27



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

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

El Comité de Interpretaciones (CI) considera regularmente hasta 20 temas en sus reuniones periódicas. Un porcentaje muy pequeño de los temas tratados se traduce en una interpretación. Muchos temas son rechazados; algunos van a convertirse en una mejora o en una enmienda de alcance limitado. Los temas que no se toman en la agenda terminan como “rechazos del CINIIF”, conocidos en el mercado de la contabilidad como “no es un CINIIF” o NIFRICs. Los NIFRICs están codificados (desde 2002) y se incluyen en el “libro verde” de las normas publicadas por el IASB a pesar de que técnicamente no tienen legitimización en la literatura oficial. Esta serie cubre lo que usted necesita saber acerca de los temas que han sido “rechazados” por el CI. Vamos norma por norma y continuamos con la NIC 27, conforme a lo que sigue.

Nueve asuntos relacionados con la 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”.

**Estados financieros separados emitidos antes de estados financieros consolidados (enero de 2006)**

Se preguntó al CI si la 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 a los que se relacionan las cuentas separadas. El CI señaló que no esperaba 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 controladora y subsidiaria según define la NIC 27.

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

El CI difirió estos temas al proyecto de investigación sobre control común. El CI señaló que este proyecto consideraría la interpretación de la “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 [guía práctica](#) de PwC sobre estados financieros combinados y de escisión.

**Reorganizaciones de grupos en estados financieros separados**

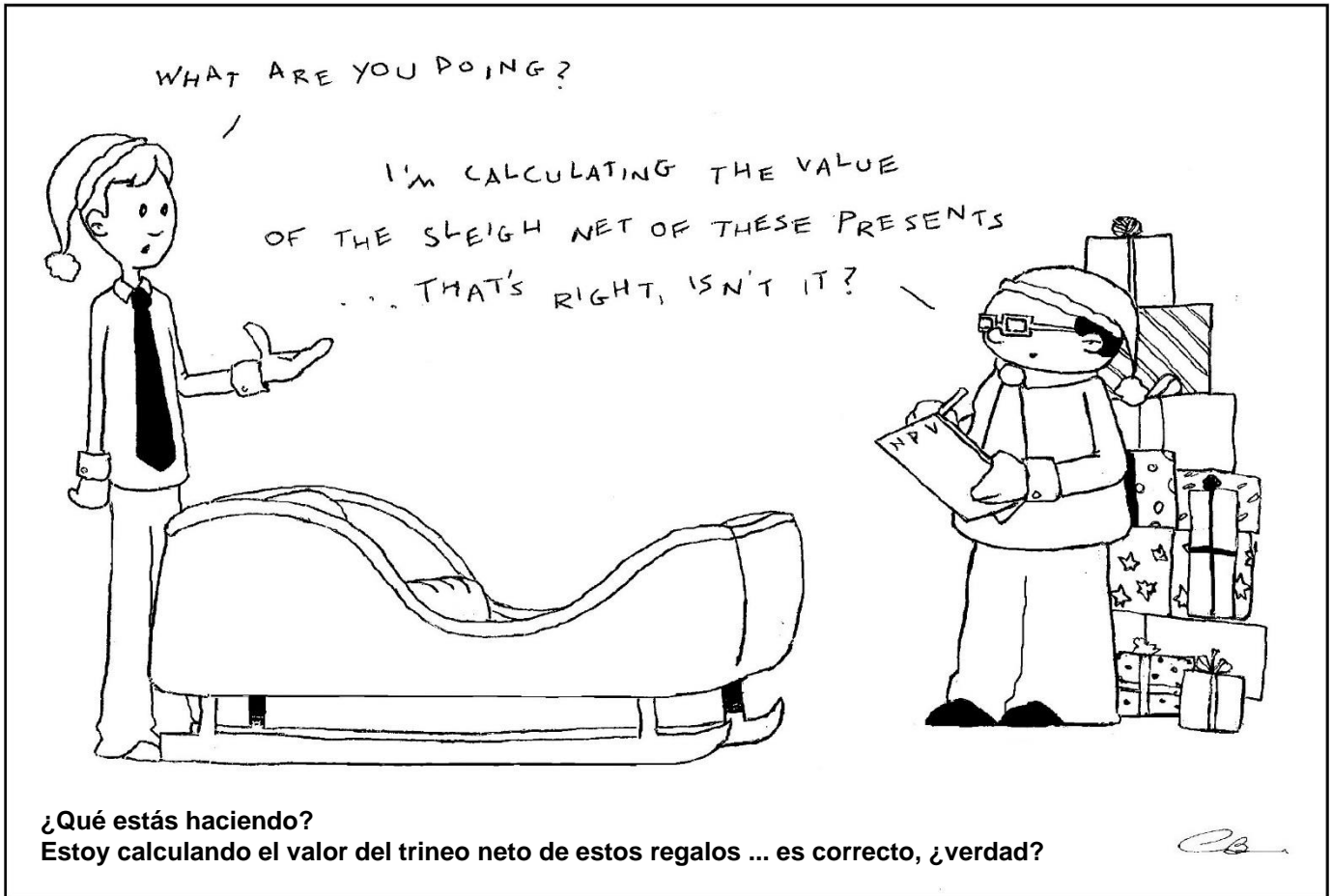
Se preguntó al CI si el método simplificado de “nueva dominante” podía aplicarse a una nueva dominante con más de una subsidiaria. Según este método, la nueva dominante mide el costo de inversión en sus estados financieros separados al valor en libros de su participación en las partidas de patrimonio 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 subsidiaria directa.

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

## Resumen de los rechazos de la NIC 27

Tema	Conclusión
Los efectos de los derechos de veto sobre el control (agosto de 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 veto en una empresa tiene control. El CI no agregó este tema a la agenda y lo difirió al proyecto de Consolidación. Los derechos de veto se abordan ahora en los párrafos B15 y B18 de la NIIF 10.
SIC-12 (noviembre de 2002)	El CI señaló que la “mayoría” de los beneficios o riesgos en la interpretación número 12 del Comité de Interpretaciones de Normas (SIC, por sus siglas en inglés) se refería a la mayoría de la variabilidad de los resultados económicos esperados en lugar del resultado económico absoluto. La SIC-12 fue reemplazada por la NIIF 10 y la NIIF 12.
Estados financieros consolidados y separados (enero de 2006)	El CI señaló que los estados financieros separados deberían identificar los estados financieros consolidados a los que se relacionan las cuentas separadas.
SIC-12 (noviembre de 2006)	Se pidió al CI que aclarara el peso relativo que debía darse a los diversos indicadores del párrafo 10 de la SIC-12 al evaluar el control sobre la entidad de propósito especial (EPE). El CI observó que la SIC-12 requiere que una entidad ejerza juicio y habilidad en cada caso de evaluación de control después de tomar en consideración todos los hechos y circunstancias pertinentes. Esta orientación se incorpora ahora en el párrafo 8 de la NIIF 10.
Costos de transacción para la participación no controladora (julio de 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 la NIC 27 es clara.
Estados financieros combinados y redefinición de la entidad que informa (enero de 2010)	El CI señaló que la capacidad de incluir entidades dentro de un conjunto de estados financieros con arreglo a las NIIF depende de la interpretación de la “entidad informante” 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 subsidiaria o negocio. En consecuencia, el CI decidió no incluir estas cuestiones en su agenda.
Presentación de comparativos al aplicar el método de “agrupación de intereses” (enero de 2010)	El CI observó que la 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 del grupo en estados financieros separados (septiembre de 2011)	Se preguntó al CI si el método simplificado de la “nueva dominante” para medir el costo de inversión en una subsidiaria en los estados financieros separados de una nueva dominante podría aplicarse directamente o por analogía cuando hubiera más de una subsidiaria 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 subsidiaria 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 subsidiaria debe ser determinado sobre la base normal. El CI decidió no agregar este tema a su agenda, ya que ya hay suficiente orientación en la NIC 27.
Adquisición no monetaria de una participación no controladora por parte de un accionista mayoritario en los estados financieros consolidados (enero de 2013)	Se pidió al CI que aclarara si la diferencia entre el valor razonable de la contraprestación dada para la participación no dominante y el importe en libros de esta contraprestación debe reconocerse en el patrimonio neto o en los resultados. El CI observó que el párrafo 31 de la 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 ser reconocida en el patrimonio neto. La diferencia entre el valor razonable de los activos transferidos y su valor en libros se deriva de la baja en cuentas de dichos activos y, por lo general, se requiere que se reconozca en los resultados. El CI concluyó que no era necesaria una interpretación o enmienda a las normas y, en consecuencia, decidió no incluir este tema en su agenda.



**Para obtener más ayuda sobre cuestiones técnicas relacionadas con las NIIF, póngase en contacto con PwC Interaméricas:**

**Marisol Arcia**

Líder Regional de Auditoría

Honduras | T: (504) 2231-1911  
E: [wilfredo.peralta@hn.pwc.com](mailto:wilfredo.peralta@hn.pwc.com)

Guatemala | T: (502) 2420-7869  
E: [dora.orizabal@gt.pwc.com](mailto:dora.orizabal@gt.pwc.com)

**Wilfredo Peralta**

Accounting Consulting Services

Costa Rica | T: (506) 2224-1555  
E: [oscar.piedra@cr.pwc.com](mailto:oscar.piedra@cr.pwc.com)

Nicaragua | T: (505) 2270-9950  
E: [francisco.castro@ni.pwc.com](mailto:francisco.castro@ni.pwc.com)

Panamá | T: (507) 206-9200

E: [marisol.arcia@pa.pwc.com](mailto:marisol.arcia@pa.pwc.com)

Rep. Dominicana | T: (809) 567-7741

E: [raquel.bourguet@do.pwc.com](mailto:raquel.bourguet@do.pwc.com)

El Salvador | T: (503) 2248-8600

E: [maria.c.cejias@sv.pwc.com](mailto:maria.c.cejias@sv.pwc.com)

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

[www.pwc.com/interamericas](http://www.pwc.com/interamericas)

Para comentarios o sugerencias, dirigirse a: [miriam.arrocha@pa.pwc.com](mailto:miriam.arrocha@pa.pwc.com)

Esta publicación ha sido elaborada para una orientación general sobre asuntos de interés solamente, y no constituye asesoramiento profesional. Usted no debe actuar sobre la información contenida en esta publicación sin obtener asesoramiento profesional. Ninguna representación o garantía (expresa o implícita) se da en cuanto a la exactitud o integridad de la información contenida en esta publicación, y, en la medida permitida por la ley, PricewaterhouseCoopers LLP, sus miembros, empleados y agentes no aceptan ni asumen ninguna responsabilidad, obligación o deber de cuidado de las consecuencias de que usted o cualquier otra persona actuando o absteniéndose de actuar, en la confiabilidad de la información contenida en esta publicación o por cualquier decisión basada en ella.

© 2016-2017 PricewaterhouseCoopers. Todos los derechos reservados. PwC se refiere a la red de PwC y/o una o más de sus firmas miembro, cada una de las cuales es una entidad legalmente separada. Ver [www.pwc.com/structure](http://www.pwc.com/structure) para más detalles.