



Noticias NIIF

En este número:

Resolviendo escisiones
(carve-outs)

Laboratorio de
arrendamientos – NIIF 16

Proyecto de Norma de
Mejoras a la NIIF 8 –
modificación propuesta

Desmitificación de la NIIF 9
para empresas

Rechazos del CINIIF – NIC
34

El topo de la NIIF 15

Recién salido de la imprenta

Resolviendo el misterio de los estados financieros de escisión (carve-out)

Rich Jones, especialista en desinversiones, explica qué son los estados financieros de escisión (carve-out) y para qué pueden utilizarse.

Ha habido un flujo constante de desinversiones de alto perfil en los últimos 10 años. Las empresas han escindido, independizado o vendido sus activos no esenciales en respuesta a las cambiantes condiciones del mercado.

Las desinversiones a menudo resultan en un requerimiento de preparar y tener estados financieros de escisión de propósito especial auditados. Pero, ¿qué son los estados financieros de escisión? ¿Para qué se usan? ¿Cómo difieren de otros números que usted puede haber preparado para la diligencia? ¿Por qué pueden ser tan difíciles?

¿Qué son los estados financieros de escisión?

Los estados financieros de escisión son los estados financieros de una división o componente de negocios de una entidad más grande; por ejemplo, un grupo de productos y operaciones similares, o un segmento de una empresa cotizada.

Los estados financieros de escisión típicamente reflejan información financiera para actividades económicas que están unidas por un control común, pero no son un grupo legal. Normalmente, estos se preparan agregando la información financiera de segmentos, entidades separadas o componentes de grupos que no cumplen con la definición de "grupo" según la NIIF 10. Tales estados financieros de escisión se denominan a menudo estados financieros combinados.

¿Para qué se usan?

Se requieren los estados financieros históricos auditados en las desinversiones

más que nunca por una variedad de razones, generalmente basadas en las necesidades del comprador:

Confort del comprador:

Los estados financieros auditados proporcionan una base sólida para llevar a cabo la diligencia de un negocio, y los compradores a menudo requieren una auditoría completa como condición para cerrar. Sin embargo, esto no es siempre el caso, y un conjunto de datos detallados y bien preparados a menudo pueden proporcionar al comprador un gran confort y puede disminuir su deseo de tener los estados financieros auditados.

Información financiera de empresas públicas:

Los estados financieros de escisión a menudo son requeridos para una parte o partes de un grupo en relación con una transacción de cierta naturaleza: disposiciones, distribuciones, combinaciones de negocios, escisiones y ofertas públicas iniciales (OPIs). Por ejemplo, tanto las Reglas de Cotización del Reino Unido como las regulaciones de la Comisión de Valores y Bolsa (SEC, por su sigla en inglés) pueden exigir a los compradores que presenten estados financieros auditados. La preparación de estados financieros de escisión auditados es necesaria cuando los negocios adquiridos no son grupos de entidades jurídicas.

Financiación:

Los compradores que requieren financiamiento pueden también requerir estados financieros auditados, aunque sean compañías no públicas. Por ejemplo, una



firma de capital privado riesgo que busca recaudar capital para financiar la adquisición de un negocio escindido a través de un bono de alto rendimiento. Con frecuencia requerirán estados financieros de escisión auditados para su inclusión en un memorando de oferta que se pondrá a disposición de los inversores potenciales.

¿Cómo difieren de los números preparados para la diligencia?

Un conjunto de estados financieros auditados deberá cumplir plenamente con los PCGA, ya sean las NIIF, los PCGA de Estados Unidos o los PCGA locales. Para las NIIF, esto significa un estado de resultados completo, un balance completo, un estado de flujo de efectivo y un conjunto completo de notas explicativas. Se incluyen las revelaciones de pensiones, revelación de pagos basados en acciones y conciliaciones de movimientos en el patrimonio. ¡Y todo esto por hasta tres años!

Los estados financieros auditados difieren de la información incluida en un memorando de información o informe de diligencia (“*deal financials*”), que puede estar restringido a los estados financieros primarios y puede omitir los elementos clave requeridos por los PCGA, tales como depreciación, amortización y costos no recurrentes.

Es importante conciliar las transacciones financieras proporcionadas a los compradores potenciales con los estados financieros de escisión auditados y explicar por qué existen esas diferencias, ya que es importante explicar por qué no afectan el valor de la transacción.

¿Y la parte complicada?

La preparación de estados financieros de escisión puede requerir un juicio considerable. Cada transacción es diferente y cada conjunto de estados financieros combinados presentará desafíos únicos. La naturaleza de la transacción, el alcance de la entidad que informa, la calidad de los registros contables, las prácticas y políticas anteriores de la compañía matriz, y las opiniones del regulador relevante, son muy importantes.

A menudo, las empresas tendrán datos del estado de resultados bastante granulares, pero no se puede decir lo mismo de los datos del balance general. Una dificultad común es la identificación de los saldos de capital de trabajo, particularmente las cuentas por cobrar. Típicamente, estos libros auxiliares no se mantienen sobre la base de producto en producto. Los datos tendrán que ser extraídos manualmente o utilizando técnicas de datos modernas.

Otras áreas complejas asociadas con estados financieros de escisión a menudo incluyen el tratamiento de las asignaciones corporativas, la deuda, los saldos entre compañías, las pensiones, los pagos basados en acciones y los impuestos.

Otras consideraciones

Los estados financieros de escisión son una pieza del rompecabezas de la desinversión. El objetivo primario de disponer de un negocio es típicamente maximizar el valor para los accionistas.

Los vendedores tendrán que crear una historia de salida convincente para los compradores, que transmita que el trato es de buen valor tanto para los accionistas existentes como para los compradores potenciales, ya sea que se trate de capital privado, compradores corporativos o inversionistas en un escisión (OPIs).

Los vendedores tendrán que considerar los requerimientos de diligencia, los costos de separación, el modelo de operación continua, los impactos fiscales, las implicaciones contables, las cuestiones de personal, y la lista continúa.

La clave para una desinversión exitosa es comenzar a planear con anticipación.



El plazo de arrendamiento es clave en el cálculo del pasivo por arrendamiento. El profesor Lee Singh y su asistente, Holger Meurer, exploran cómo determinar el plazo de arrendamiento. ¡Experimentemos!

El laboratorio de arrendamientos

Hipótesis

La determinación del plazo de arrendamiento es fácil; el período comienza cuando el contrato es firmado y termina en la fecha de vencimiento contractual.

Pruebas y análisis

El plazo de arrendamiento contiene dos componentes. En primer lugar, el período no cancelable, por el que el arrendatario tiene derecho a utilizar un activo subyacente. Segundo, los períodos cubiertos por una opción de ampliación o una opción de terminación del arrendatario. Estos períodos se incluyen solamente si el arrendatario está razonablemente seguro de **ejercer** la opción de ampliación o de **no ejercer** la opción de terminación.



- La importancia del activo subyacente en las operaciones del arrendatario.

Una entidad evalúa si el arrendatario está o no razonablemente seguro de ejercer una opción en la fecha de inicio. Luego ajusta esta evaluación en períodos posteriores solo si se cumplen ciertos criterios.

Período no cancelable del arrendamiento

+

Períodos cubiertos por la opción de ampliar

+

Períodos cubiertos por la opción de terminar

si el arrendatario está **razonablemente seguro** de ejercer la opción

si el arrendatario está **razonablemente seguro** de no ejercer la opción

El plazo del arrendamiento comienza en la fecha de inicio. Esta es la fecha en que un arrendador hace que el activo subyacente esté disponible para su uso por un arrendatario. La fecha de inicio puede diferir de la fecha de firma del contrato.

¿Razonablemente seguro?

Evaluar si un arrendatario está razonablemente seguro de ejercer una opción es un reto. Se deben considerar todos los hechos y circunstancias que crean un incentivo económico para que el arrendatario ejerza la opción.

Ejemplos de estos factores son:

- Las condiciones contractuales para los períodos opcionales comparadas con las tasas de mercado;
- Mejoras significativas en arrendamientos emprendidos;
- Los costos relativos a la terminación del arrendamiento o la firma de un contrato de arrendamiento de reemplazo;

Aplicación práctica

La duración del plazo de arrendamiento es uno de los elementos clave que determina el monto del pasivo por arrendamiento y el derecho de uso del activo. La determinación del plazo del arrendamiento puede ser compleja y requiere juicio, en particular cuando el arrendatario tiene una opción de ampliación o de terminación.

Conclusión

La hipótesis es errónea.

El plazo del arrendamiento no comienza cuando se firma el contrato, sino a la fecha de inicio del arrendamiento. Además, los períodos cubiertos por la opción de ampliación o terminación por parte de un arrendatario se incluyen en función de si el arrendatario está razonablemente seguro de ejercer la opción. Por lo tanto, la finalización del contrato de arrendamiento puede diferir de la fecha de vencimiento contractual.

Más sobre la determinación del plazo de arrendamiento: [In depth, IFRS 16 – A new era of lease accounting](#). También podría encontrar útil nuestra serie de videos.



**Joanna Demetriou
ofrece lo último del
Proyecto de Norma de
Mejoras a la NIIF 8.**

Ajuste propuesto a la NIIF 8, segmentos de operación

El IASB emitió el proyecto de norma de las modificaciones propuestas a la NIIF 8, Segmentos de operación. La respuesta a la revisión posterior a la implementación de la NIIF 8 fue ampliamente positiva, por lo que los cambios propuestos son pequeños.

Las modificaciones se centran principalmente en cinco áreas:

Definición de la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación:

La modificación tiene por objetivo describir mejor a la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación como una función más que como un individuo que toma tanto las decisiones de operación como las decisiones sobre la asignación de recursos.

La modificación aclara que la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación puede incluir a directores no ejecutivos.

La información por segmentos difiere de la información presentada en un paquete de información anual:

El Consejo ha “definido” un paquete de información anual como un conjunto de documentos públicamente disponible que se divulga aproximadamente al mismo tiempo que los estados financieros anuales que comunican los resultados a los usuarios. La modificación requiere que los preparadores provean una conciliación si los segmentos sobre los que debe informarse de la entidad en el paquete de información anual son diferentes a los reportados en los estados financieros.

Partidas de conciliación significativas entre la información

por segmentos y las NIIF:

Se necesitará más información sobre las partidas de conciliación para asegurarse de que los usuarios puedan comprender la naturaleza de las partidas de conciliación.

Presentación de información adicional:

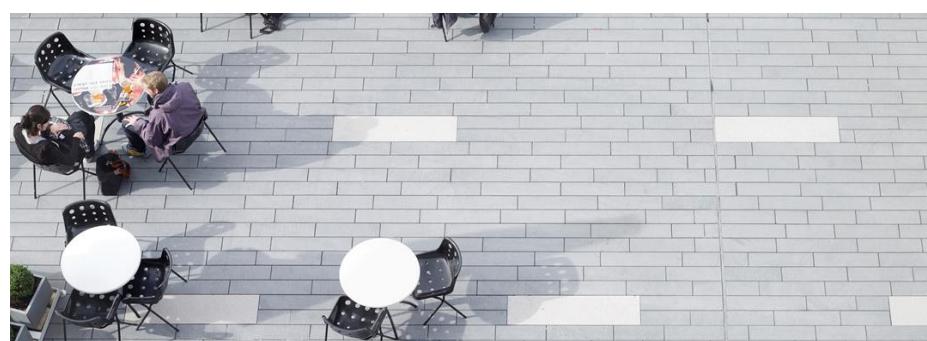
Los que respondieron a la revisión posterior a la implementación indicaron que las gerencias a menudo revisan más de un conjunto de información. El proyecto de norma permite la presentación de información adicional si esta información permitirá a los usuarios comprender mejor las decisiones de operación y las decisiones tomadas por la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación.

Impacto de la información financiera intermedia:

Por último, el Consejo requiere la modificación de comparativos en los informes intermedios, cuando se modifique la información por segmentos.

¿Qué significa esto?

No se espera que las modificaciones provoquen un cambio significativo en la información por segmentos. Las modificaciones son, en general, coherentes con lo que se aplica en la práctica en relación con la determinación de la máxima autoridad en la toma de decisiones de operación. Las revelaciones adicionales propuestas podrían arrojar algo de luz en las áreas en las que la información por segmentos no estaba de acuerdo con otra información públicamente disponible o con las NIIF. El período de recepción de las cartas de comentarios termina el 31 de julio de 2017.





Nitassha Somai, experta en instrumentos financieros, trabaja en uno de los mayores impactos de la NIIF 9 sobre las empresas: los préstamos intragrupo.

Escena 2, Toma 1: Desmitificación de la NIIF 9 para las Empresas: Préstamos intragrupo

ILUCES, CÁMARA, ACCIÓN!

Estimada Empresa,

Puede haber desestimado el impacto de la NIIF 9 en la financiación intragrupo (“fondeo”) porque se elimina en la consolidación. Sin embargo, el impacto en estados financieros separados podría ser significativo.

Este artículo explora el impacto de la NIIF 9 en la financiación intragrupo, particularmente cuando una casa matriz adelanta fondeo a su subsidiaria.

1. No todos los financiamientos intragrupo entran en el ámbito de aplicación de la NIIF 9

No se espera que el alcance cambie. El fondeo en el ámbito de aplicación de la NIC 39, “Instrumentos financieros: reconocimiento y medición” (NIC 39) también entrará en el ámbito de aplicación de la NIIF 9.

La financiación intragrupo con términos escritos generalmente caería dentro del alcance de la NIIF 9. Por lo tanto, se aplicarán todos los requerimientos de la NIIF 9, incluyendo el deterioro.

El financiamiento intragrupo sin términos escritos es más subjetivo. Puede que no exista una fecha fija de amortización y no se cobren intereses.

Estos préstamos pueden ser excluidos de la NIIF 9 si la sustancia económica de la transacción es la de una inyección de capital a largo plazo en lugar de una deuda por cobrar.

La práctica anterior y el historial de pagos deben ser considerados al evaluar la sustancia.

Las inyecciones de capital están fuera del alcance de la NIIF 9 y entran dentro del ámbito de aplicación de la NIC 27, “Estados financieros separados”. Se aplican diferentes reglas de medición y deterioro.

2. Se aplica el modelo de deterioro completo

Los préstamos intragrupo no califican para las simplificaciones en la NIIF 9. Debe aplicarse el modelo completo de deterioro, por lo que se registrará una pérdida crediticia esperada de 12 meses en el día en que se adelantan los fondos.

Posteriormente, si se produce un incremento significativo en el riesgo de crédito, por ejemplo, si el desempeño comercial de la subsidiaria disminuye, la pérdida por deterioro se incrementará a una pérdida crediticia esperada durante el tiempo de vida.

Se esperan provisiones más grandes y volátiles.

Las 3 principales áreas de juicio son:

- Deben desarrollarse indicadores para un aumento significativo del riesgo de crédito.
- Debe incorporarse información prospectiva, así como eventos pasados.
- El período contractual en el que se evalúa el deterioro puede no ser claro.

3. El efectivo adelantado podría no ser el valor razonable

Los préstamos intragrupo en el alcance de la NIIF 9 deben ser medidos a su valor razonable en el reconocimiento inicial. Los préstamos intragrupo a menudo no devengan interés o se conceden a una tasa de interés inferior al mercado. Por lo tanto, el importe prestado no es el valor razonable.

Las principales consideraciones son:

- **El tipo de interés debajo del mercado (desfavorable) / cero no es valor razonable** – Prácticamente esto significa que el efectivo adelantado no será el crédito por cobrar registrado. En su lugar, el crédito por cobrar se registrará por un importe inferior para tener en cuenta el impacto del descuento a un tipo de interés del mercado.
- **Diferencia del primer día** – Se produce una diferencia del primer día entre el efectivo adelantado y el crédito por cobrar registrado. Esta diferencia se agrega al costo de la inversión en la subsidiaria porque es la naturaleza de la relación que da lugar al préstamo con tipo de interés desfavorable / sin intereses.

01

No todas los fondeos intragrupo están dentro del alcance de la NIIF 9

02

Se aplica el modelo de deterioro completo

03

El efectivo adelantado puede no ser un valor razonable

Conclusión

- La NIIF 9 afectará la financiación intragrupo en estados financieros separados.
- La financiación sin términos escritos, fecha de amortización y pagos de intereses podría no estar dentro del alcance de la NIIF 9.
- El modelo de deterioro general debe aplicarse a los préstamos en el ámbito de aplicación. Esto da lugar a una

pérdida por deterioro del primer día y a provisiones mayores y más volátiles.

- Los préstamos a tipos de interés desfavorables / sin intereses no son valor razonable y dan lugar a una diferencia del primer día.

Toda nuestra gama de contenido y videos sobre la NIIF 9 se puede encontrar [aquí](#)



Suplemento de Rechazos del IFRIC - NIC 34

¿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 legitimación 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 34, conforme a lo que sigue.

La NIC 34 no ha sido un tema frecuente para el Comité de Interpretación, con solo dos decisiones en la agenda en los últimos años.

Valor razonable

En 2009, se preguntó al Comité si los estados financieros intermedios deberían incluir revelaciones de valor razonable. Se concluyó que la orientación contenida en la NIC 34 era clara. La información financiera intermedia actualiza los estados anuales anteriores y, por lo tanto, debe proporcionar suficiente información para que los usuarios entiendan los

cambios en el desempeño financiero y la situación de una entidad. Deben incluirse las revelaciones de valor razonable que serían significativas para el entendimiento del usuario.

La NIIF 13 modificó la NIC 34, por lo que ahora es explícito que ciertas revelaciones especificadas en la NIIF 13 y la NIIF 7 deben incluirse en los estados financieros intermedios.

Estados de flujos de efectivo

En 2014, se preguntó al Comité sobre el estado de flujo de efectivo en los estados financieros intermedios. La NIC 34 requiere que una entidad incluya "como mínimo, cada uno de los grandes grupos de partidas y subtotales que hayan sido incluidos en sus estados financieros anuales más recientes...". El remitente sugirió que este mínimo podría ser satisfecho por tres líneas, operación, financiación e inversión, en un estado condensado. El Comité no esperaba que una presentación en tres líneas cumpliera por sí sola los requerimientos de la NIC 34, aunque no los excluyeron explícitamente. La NIC 34 requiere revelaciones suficientes para permitir a los usuarios comprender los acontecimientos en el período intermedio. El estado de flujo de efectivo, específicamente, debe incluir toda la información que sea pertinente para entender la capacidad de la entidad para generar flujos de efectivo y la necesidad de la entidad de utilizar esos flujos de efectivo. El comité rechazó el tema ya que la norma era clara.



Los especialistas en ingresos de PwC y el topo de la NIIF 15 investigan cómo identificar un principal o un agente en una transacción de ingresos.

El topo de la NIIF 15

Los sospechosos

La contabilización para la contraprestación variable.

Descripción del incidente

Puede ser difícil determinar los ingresos cuando la cantidad de la contraprestación debida por el cliente depende del resultado de un evento futuro. Ejemplos incluyen:

- contratos con bonificaciones por terminación anticipada en la industria de la construcción o;
- descuentos o rebajas relacionados con el volumen.

El paso 3 del modelo de reconocimiento de ingresos de 5 pasos requiere que las entidades estimen la contraprestación variable y la asignen a las obligaciones de desempeño al inicio del contrato. Sin embargo, se incluye la contraprestación variable solo cuando es altamente probable que no haya una reversión significativa de los ingresos cuando se resuelva la incertidumbre.

Este es una nueva y potencialmente difícil área de juicio. Incluso si no es altamente probable que todas las contraprestaciones variables sean recibidas, las entidades deben considerar si hay un importe mínimo (variable o no) que sí pasa el umbral y debe ser reconocido. Esto puede ser un cambio a la práctica actual para muchos. Es necesario revisar las estimaciones de la contraprestación variable en cada fecha de presentación de informes y durante todo el período del contrato. Cualquier cambio en el precio del contrato se asignaría a las obligaciones de desempeño pertinentes en el contrato.

¿Cómo se deben estimar los ingresos?

La norma de ingresos ofrece dos métodos:

1. **El valor esperado** se basa en un promedio ponderado de un rango de resultados posibles; o
2. **El importe más probable** es el importe individual más probable, en un rango de importes de contraprestaciones posible.

El método utilizado debe ser el que la gerencia espera que mejor prediga el importe de la contraprestación que se va a recibir. No es una opción de política.

Recomendaciones

La contraprestación variable se evalúa a nivel del contrato y necesita análisis adicionales durante todo el período del contrato. La administración debe considerar si el umbral altamente probable se cumple y si esa evaluación cambia. Los factores a considerar incluyen:

- el importe de la contraprestación altamente susceptible a factores fuera de la influencia de la entidad;
- si la incertidumbre habrá de resolverse y durante qué período;
- la experiencia de la entidad en tipos de contrato similares, y
- si el contrato tiene un amplio rango de importes de contraprestaciones posible.

Tenga cuidado con las situaciones en las que la reversión potencial de los ingresos acumulados reconocidos no es significativa. El umbral se cumplirá en este caso.

Investigación adicional

Tenga en cuenta los factores que impactan los ingresos sujetos a influencias externas.



Hechos: Cómo calcular la contraprestación variable

Descuentos por volumen

Una entidad celebra un contrato de un año para entregar pintura. El contrato estipula que el precio por bote será ajustado retroactivamente una vez que el cliente alcance cierto volumen de ventas, como sigue:

- C100 – 1 a 1,000,000 botes
- C90 – 1,000,001 a 3,000,000 botes
- C80 – más de 3,000,000 botes

Con base en la experiencia de la entidad, estima que el volumen total de ventas para el año será de 2,800,000 botes y que es muy probable que el volumen no sea inferior a 1,000,001 botes.

La entidad vende 700,000 botes al cliente durante el primer trimestre y recibe el precio del contrato de C100 por bote de pintura.

Los ingresos se reconocen utilizando un precio de venta de C90 por bote, ya que la entidad concluye que cumple con el umbral altamente probable. El C10 adicional por bote se reconoce como un pasivo contractual.

Bonificación de desempeño con resultados múltiples

Un contratista celebra un contrato para construir un activo por C100,000, con una bonificación de desempeño potencial de C50,000 basado en el plazo de terminación. La bonificación de desempeño disminuye en 10% por cada semana de retraso.

El contratista estima que hay 60% de probabilidad de que el contrato se complete por la fecha de finalización acordada, una probabilidad del 30% de que habrá un retraso de una semana, y una probabilidad del 10% de que habrá un retraso de dos semanas.

El precio total de la transacción es la estimación ponderada en función de la probabilidad, que es C147,550 (100,000+(0.6* 50,000) + (0.3 * 45,000) + (0.1 * 40,500)).

Bonificación de desempeño con dos resultados

Al igual que el último caso, hay una bonificación de desempeño. Esta vez se recibirá una bonificación de C25,000 si el activo se finaliza en una fecha específica. Se espera que el contrato dure tres años.

El contratista considera, basándose en su experiencia anterior, que existe una probabilidad del 95% de que el contrato se concluya con éxito en la fecha prevista.

El precio de transacción es el importe más probable y el precio de transacción del contrato es por lo tanto C125,000.

Recién salido de la imprenta

Selección del editor



Proyecto de norma “Definición de un negocio”

El Consejo discutió los comentarios sobre la “prueba de detección” presentada en el proyecto de norma. El proyecto de norma propone que una transacción es una adquisición de activos si sustancialmente todo el valor razonable está en un activo o grupo de activos similares. El Consejo había recibido comentarios contradictorios sobre la prueba y si debía ser una regla o un indicador. El Consejo decidió provisionalmente hacer la prueba opcional sobre una base de transacción por transacción. El FASB ha incluido la prueba de detección en su norma revisada, y por lo tanto esto sería una diferencia PCGA.

Otros aspectos destacados

Mantenimiento de las NIIF



Tasas incluidas en la prueba del “10%”

El Consejo decidió provisionalmente proponer una modificación a la NIIF 9 para aclarar el criterio del “10%” para evaluar si se debe dar de baja a un pasivo financiero. La modificación confirmaría que la prueba debe incluir únicamente los honorarios pagados o recibidos entre la entidad y el prestamista, incluidos los honorarios pagados por cualquiera de las partes o recibidas en nombre de la otra parte.

Modificaciones a la NIC 19 y la CINIIF 14

El Consejo decidió provisionalmente que una entidad debería aplicar las modificaciones a IFRIC 14 de forma retrospectiva y las modificaciones a la NIC 19 de forma prospectiva, sin ningún alivio de transición para los adoptantes por primera vez. La fecha efectiva aún no ha sido establecida.

Modificaciones a la NIIF 3 y a la NIIF 11: participaciones mantenidas anteriormente en operaciones conjuntas.

El Consejo discutió las modificaciones propuestas a la NIIF 3 y a la NIIF 11 para las participaciones mantenidas anteriormente en una operación conjunta.

- La modificación a la NIIF 3 aclara que cuando una entidad obtiene el control de un negocio, que es una operación conjunta, se debe medir nuevamente la participación mantenida anteriormente.
- La modificación a la NIIF 11 aclara que cuando una entidad obtiene el control conjunto de una empresa, que es una operación conjunta, la entidad no mide nuevamente las participaciones mantenidas anteriormente.

El Consejo decidió provisionalmente finalizar la modificación.

Estas son las principales selecciones del editor de la reunión del Consejo en abril. Para obtener una lista exhaustiva de todas las discusiones, visite el sitio web del IASB en www.IFRS.org



– ¿Puedo escindir alguna cosa del estado financiero?

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

Guatemala | T: (502) 2420-7869

E: dora.orizabal@gt.pwc.com

Wilfredo Peralta

Accounting Consulting Services

Costa Rica | T: (506) 2224-1555

E: oscar.piedra@cr.pwc.com

Nicaragua | T: (505) 2270-9950

E: francisco.castro@ni.pwc.com

Panamá | T: (507) 206-9200

E: marisol.arcia@pa.pwc.com

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

E: raquel.bourguet@do.pwc.com

El Salvador | T: (503) 2248-8600

E: maria.c.cejas@sv.pwc.com

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

www.pwc.com/interamericas

Para comentarios o sugerencias, dirigirse a: 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.

© 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 para más detalles..