

A photograph of a lighthouse on a rocky pier at sunset. The lighthouse is illuminated from within, casting a warm glow. The sky is a mix of blue and orange, and the water is calm. The pier is made of large, grey rocks.

IFRS

Las Big 3

- NIIF 15 - Ingresos de contratos con clientes
- NIIF 9 - Instrumentos financieros
- NIIF 16 - Arrendamientos



TEMAS COMPLEJOS - APROVECHEMOS!!!

Cualquier pregunta puede realizarse en cualquier momento.

Preguntas también pueden realizarse en Facebook en la página del CCPN o en mi perfil y en Twitter (@CC_PN y @jlherrera83 con la etiqueta #LasBig3CCPN.

Encuesta en vivo, cierra a las 7 pm, favor encontrar la encuesta en mi perfil de Twitter @jlherrera83.

Mente abierta en todos los temas, cambios vienen y son obligatorios, grandes retos.



NIIF 15 - INGRESOS DE CONTRATOS CON CLIENTES



NIIF 15 - *INGRESOS DE CONTRATOS CON CLIENTES*

UN MODELO PARA TODOS LOS SECTORES

- Efectivo a partir de 1 de enero de 2018 con dos opciones:
 - Totalmente retrospectiva a todos los períodos contables
 - Adopción retrospectiva modificada - efecto acumulado de adopción al inicio del período corriente



NIIF 15 - INGRESOS *DE CONTRATOS CON CLIENTES*

EXCLUSIONES EN EL ALCANCE

La NIIF 15 no se aplica a una serie de flujos de ingresos que están dentro del alcance de otras NIIF y otras transacciones:

Contratos de arrendamientos
(NIC 17 / NIIF 16)

Contratos de seguros
(NIIF 4)

Derechos o obligaciones
contractuales en el ámbito de
NIIF 9 Instrumentos financieros

Non-monetary exchanges
(Entre entidades de la misma línea de negocio
para facilitar ventas a clientes (potenciales),
distintas de las partes en el intercambio))

Ingresos que no se derivan de "contratos" con "clientes"
(Según lo definido por NIIF 15)



NIIF 15 - INGRESOS *DE CONTRATOS CON CLIENTES*

ENFOQUE GENERAL Y PRINCIPIOS FUNDAMENTALES

Las promesas de una entidad en un contrato con un cliente crea:

- i. Una o más obligaciones de la entidad a desarrollar - ya sea entregando bienes, o servicios, o ambos, a clientes (denominadas, "obligaciones de desempeño", y
 - ii. Un derecho para que la entidad reciba una remuneración del cliente cuando satisfaga el cumplimiento de las obligaciones bajo el contrato.
- La NIIF 15 requiere que la entidad solo reconozca los ingresos cuando satisfaga cada "obligación de desempeño" del contrato.

"Una entidad reconocerá los ingresos cuando (o a medida que) satisfaga una obligación de desempeño mediante la transferencia de los bienes o servicios comprometidos (es decir, uno o varios activos) al cliente. Un activo se transfiere cuando (o a medida que) el cliente obtiene el control de ese activo. '(IFRS 15.31)



INDUSTRIAS CON MAYOR IMPACTO

¿Quiénes se verán impactados?

- Compañías de software
- Compañías de construcción
- Bienes raíces residenciales
- Manufacturera
- Servicios profesionales
- Licencias
- Retailers e industria de consumo
- Compañías de medios
- Compañías de telecomunicaciones
- ¿Alguien más?

REQUIERE ATENCIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA TÉCNICO

Tamaño de NIIF 15

	NIIF 15 (páginas)	NIC 18 (páginas)	NIC 11 (páginas)
Norma	39	10	11
Guías de aplicación	17	n/a	n/a
Guías de transición	2	n/a	n/a
Enmienda a otras normas	26	n/a	n/a
Ejemplos ilustrativos	82	8	4
Bases de las conclusiones	173	n/a	n/a
Total páginas	339	18	15

INTRODUCCIÓN

Normas reemplazadas

NICs, CINIIFs y SICs relacionadas con ingresos reemplazadas por la NIIF 15:

NIC 18 *Ingresos*

NIC 11 *Contratos de Construcción*

CINIIF 13 *Programas de Fidelización de Clientes*

CINIIF 15 *Acuerdos para la Construcción de Inmuebles*

CINIIF 18 *Transferencias de Activos procedentes de Clientes*

SIC-31 *Ingresos - Permutas de Servicios de Publicidad*



NIIF 15
Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes

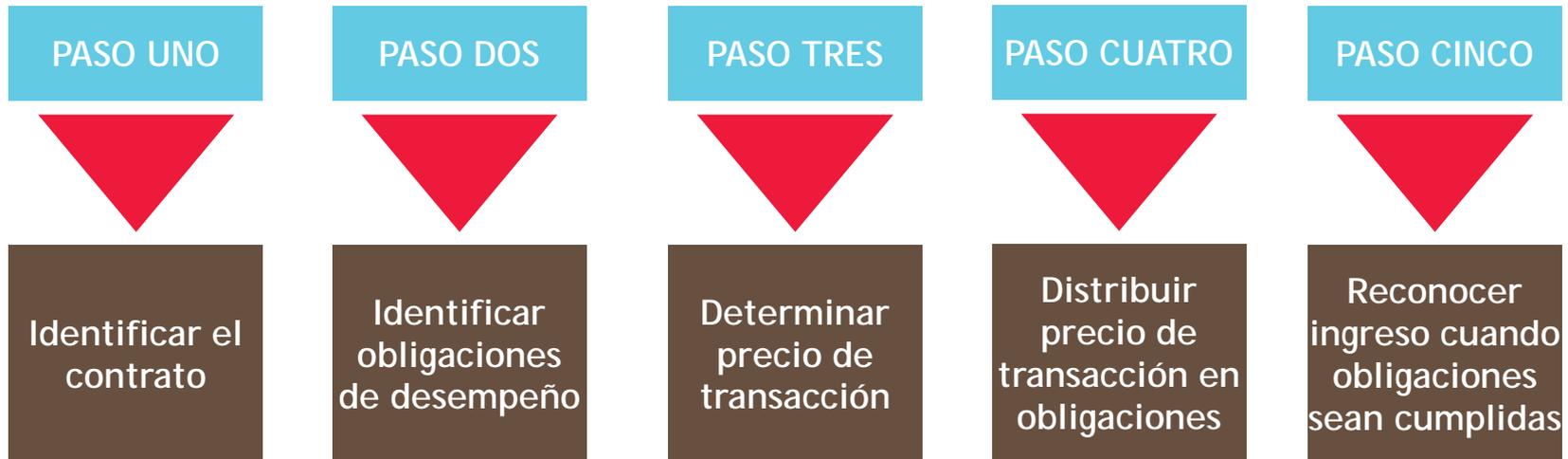
NIIF 15 - INGRESOS *DE CONTRATOS CON CLIENTES*

"EL MODELO DE 5 PASOS"

Principio fundamental

Reconocer los ingresos que representen la transferencia de bienes o servicios a los clientes en una cantidad que refleja la contraprestación que la entidad espera tener derecho a cambio de esos bienes o servicios

Pasos para aplicar el principio fundamental son:



NIIF 15 - INGRESOS *DE CONTRATOS CON CLIENTES*

PASO #1 - IDENTIFICAR EL CONTRATO

Puntos claves

- Contratos pueden ser escritos, orales o implícitos por las prácticas de negocios de la entidad
- Contratos con cliente deben cumplir TODOS los criterios siguientes:

(i) El contrato debe tener sustancia comercial.

(ii) El contrato debe ser aprobado por todas las partes.

(iii) Los derechos sobre los bienes y servicios de cada parte que se transfieren pueden identificarse.

(iv) Se puede identificar los términos de pago por los bienes y servicios a ser transferidos.

(v) Cada parte se compromete a desempeñar sus obligaciones.

(vi) Es probable que la entidad cobre la consideración a la cual tiene derecho.

Se deben considerar todos los hechos y circunstancias.

Revaluar a cada fecha de reporte.

NIIF 15 - INGRESOS *DE CONTRATOS CON CLIENTES*

PASO #2 - IDENTIFICACIÓN DE LAS OBLIGACIONES DE DESEMPEÑO

Definición de obligación de desempeño

Una obligación de cumplimiento es una promesa de proporcionar bienes o servicios (o un paquete de bienes o servicios) que son::

- i. Distintos
- ii. Una serie de bienes y servicios distintos que son sustancialmente los mismos, y:
 - Cada bien o servicio distinto de la serie es una obligación de cumplimiento satisfecha a lo largo del tiempo (consulte el Paso # 5), y
 - El mismo método se utilizará para medir el progreso de la entidad hacia la satisfacción total de la obligación de desempeño de transferir cada bien o servicio distinto al cliente (consulte el Paso 5).

NIIF 15 - INGRESOS DE CONTRATOS CON CLIENTES

PASO #2 - IDENTIFICACIÓN DE LAS OBLIGACIONES DE DESEMPEÑO

Definición de un bien o servicio "distinto"

¿Puede el cliente beneficiarse del bien o servicio, ya sea por sí solo, o con otros recursos fácilmente disponibles?

("Recursos fácilmente disponibles" son aquellos que el cliente posee o es capaz de obtener de la entidad o un tercero)

No

El bien o servicio no es "distinto"

(Éstos se agrupan en "paquetes" de bienes y servicios que son ellos mismos "distintos")

Sí

¿Es la promesa de transferir un bien o servicio separable de los otros bienes o servicios prometidos en el contrato? Indicadores:

No se proporciona un servicio significativo de integración de los bienes y servicios

Un bien o servicio no modifica o personaliza significativamente los otros bienes y servicios

Un bien o servicio no es muy dependiente o interrelacionado con los otros bienes y servicios

No

Si

El bien o servicio es distinto

NIIF 15 - INGRESOS *DE CONTRATOS CON CLIENTES*

PASO #2 - IDENTIFICACIÓN DE LAS OBLIGACIONES DE DESEMPEÑO

- Retailer Co vende una lavadora por 1.000 um
- La lavadora viene con una garantía de 12 meses contra defectos de fabricación (no se vende por separado)
- Retailer Co también ofrece los siguientes 'regalos' gratuitos:
 - Una garantía extendida de 2 años contra defectos de fabricación
 - Servicio gratuito de reparación y mantenimiento durante 3 años
 - 1 kg de detergente cada mes durante los próximos 18 meses
 - Un vale de descuento para un 50% de descuento en su próxima compra en tienda en los próximos 6 meses hasta el valor de 100 um

Pregunta:

¿Cuántas obligaciones de desempeño hay en el contrato?

PASO DOS: IDENTIFICAR OBLIGACIONES DE DESEMPEÑO

Ejemplo: Determinando si los bienes o servicios son distintos

Pregunta:

¿Cuántas obligaciones de desempeño hay en el contrato?

Respuesta:

Hay 5 obligaciones de desempeño:

- Lavadora y garantía de 12 meses
- 2 años de garantía extendida
- Reparación y mantenimiento durante los próximos 3 años
- 18 kg de detergente en polvo durante los próximos 18 meses
- Voucher de descuento

NIIF 15 - INGRESOS *DE CONTRATOS CON CLIENTES*

PASO #3 - DETERMINAR EL PRECIO DE LA TRANSACCIÓN

Definición - precio de transacción

El precio de la transacción es la cantidad de contraprestación a la que una entidad espera tener derecho a cambio de la transferencia de bienes o servicios prometidos a un cliente.

- Excluyendo los montos cobrados por cuenta de terceros - p. Impuestos de venta, etc.

La contraprestación prometida en un contrato con un cliente puede variar en términos de naturaleza y oportunidad, y esto afecta la determinación del precio de transacción.

Consideración específica:

- i. Riesgo de crédito del cliente (cuando sea apropiado)
- ii. Consideraciones variables (incluyendo restricciones sobre las estimaciones de la consideración variable)
- iii. La existencia de un componente financiero significativo
- iv. Consideraciones de transacciones "Non-cash"
- v. Consideración a pagar al cliente.

NIIF 15 - INGRESOS *DE CONTRATOS CON CLIENTES*

PASO #4 - ASIGNACIÓN DE PRECIO DE TRANSACCIÓN

Una entidad asigna / divide el precio de la transacción (determinado en el Paso # 3) entre sus obligaciones de desempeño (identificadas en el Paso # 2).

La asignación se basa en los "precios de venta independientes" relativos de cada obligación de rendimiento identificada, siendo:

"El precio al que una entidad vendería un bien o servicio prometido por separado a un cliente"

(i) Determinación del precio de venta independiente de una obligación de desempeño

Pregunta: ¿Existe un precio observable de un bien o servicio para ventas en circunstancias y para clientes similares?

- **Sí:** Use ese precio
- **No:** Estimar, maximizar el uso de datos observables y considerar toda la información disponible (es decir, condiciones del mercado, entidades específicas, clientes)

NIIF 15 - INGRESOS *DE CONTRATOS CON CLIENTES*

PASO #4 - ASIGNACIÓN DE PRECIO DE TRANSACCIÓN

(ii) Métodos de determinación del precio de venta independiente

(i) Enfoque del mercado ajustado

- Estimar el precio que los clientes en el mercado estarían dispuestos a pagar.
- También puede considerar la referencia a precios de competidores para bienes y servicios similares.

(ii) Enfoque de costo esperado más un margen

- Pronostique los costos esperados y agregue un margen apropiado.

(iii) Enfoque residual

- Precio total de la transacción menos los precios de venta independientes observables de otras obligaciones de rendimiento.
- Sin embargo, debe cumplir cualquiera de los criterios siguientes:
 - i. El precio de venta varía significativamente (el mismo bien o servicio se vende al mismo tiempo a otros clientes para una gama muy amplia de precios)
 - ii. El precio de venta es incierto (el precio de venta aún no ha sido establecido y el bien o servicio no ha sido vendido previamente).
- Sólo se puede utilizar después de la asignación de los descuentos.

NIIF 15 - INGRESOS *DE CONTRATOS CON CLIENTES*

PASO #5 - RECONOCER EL INGRESO

- Una entidad debe reconocer el ingreso cuándo (o cómo) satisface una obligación de desempeño al transferir un bien o servicio prometido a un cliente.
- En un programa de lealtad, la mayoría de los ingresos asociados con el producto inicial adquirido se reconocen inmediatamente, y el valor de los premios / puntos leales es diferido hasta que se redima, se pierde o expira.

ASPECTOS CLAVE A CONSIDERAR

A lo largo del tiempo vs en un determinado momento

Los ingresos se reconocen:

(i) 'A lo largo del tiempo'

Sujeto a varias condiciones de la NIIF 15

(ii) 'En un determinado momento'

Si las condiciones para el reconocimiento 'a lo largo del tiempo' de la NIIF 15 no se cumplen.

Dificultad a la hora de reconocer ingresos 'a lo largo del tiempo' cuando el activo no se construye en las instalaciones del cliente.

ASPECTOS CLAVE A CONSIDERAR

Reconocimiento del ingreso cuando la obligación de desempeño es satisfecha

El ingreso se reconoce cuando el **control pasa** del vendedor al cliente

Indicadores

El vendedor tiene derecho a cobrar el activo

El cliente posee la titularidad legal

El vendedor transfiere la posesión física (aunque no siempre)

El cliente está expuesto de manera significativa a los riesgos y beneficios

El cliente ha aceptado el activo

Ingresos de Contratos con Clientes

Transición

Método de Efecto Acumulativo

- Fácil de aplicar
- Cifras comparativas no cambian
- Menos consume de tiempo
- Requiere menos información
- Disminuye comparación con el año anterior
- Complica el análisis de tendencias y variaciones

Método Retrospectivo

- Mayor información requerida
- Permite comparabilidad con períodos anteriores
- Provee información relevante para análisis de tendencias y variaciones
- Permite utilizar expedientes prácticos



NIIF 9 - INSTRUMENTOS FINANCIEROS

ANTECEDENTES

NIIF 9 *Instrumentos financieros*

Emitida el 24 Julio 2014

Efectiva el 1 enero 2018

No convergencia con US GAAP

Desarrollada para reemplazar la actual NIC 39 Instrumentos financieros: Reconocimiento y medición

INTRODUCCION

NIIF 9 Cambios Claves instrumentos financieros

3 categorías de medición para activos financieros

Costo amortizado

- Uso más restrictivo del costo amortizado
- Puede llevar a que se registren más / menos instrumentos al valor razonable

Valor razonable con cambio en resultados

Valor razonable con cambio en otros resultados integrales

Opción de registrar todos los cambios en el valor razonable de instrumentos de patrimonio no mantenidos para negociar en OCI



INTRODUCCIÓN

¿Quiénes tendrán el mayor impacto?

- Bancos
- Compañías de seguro
- Entidades que utilizan coberturas o tienen planeado hacerlo (tipo de cambio, tasas de interés y commodities)
- Entidades con:
 - Inversiones disponibles para la venta
 - Inversiones en instrumentos de patrimonio no cotizados
 - Cualquier activo financiero (incluyendo préstamos y cuentas por cobrar) cuyo rendimiento NO es basado estrictamente en “principal e intereses”
 - Lease/cuentas por cobrar comerciales
 - Préstamos Inter-company



INTRODUCCION

NIIF 9 Cambios Claves instrumentos financieros

Deterioro

NIC 39

- Modelo de pérdida incurrida

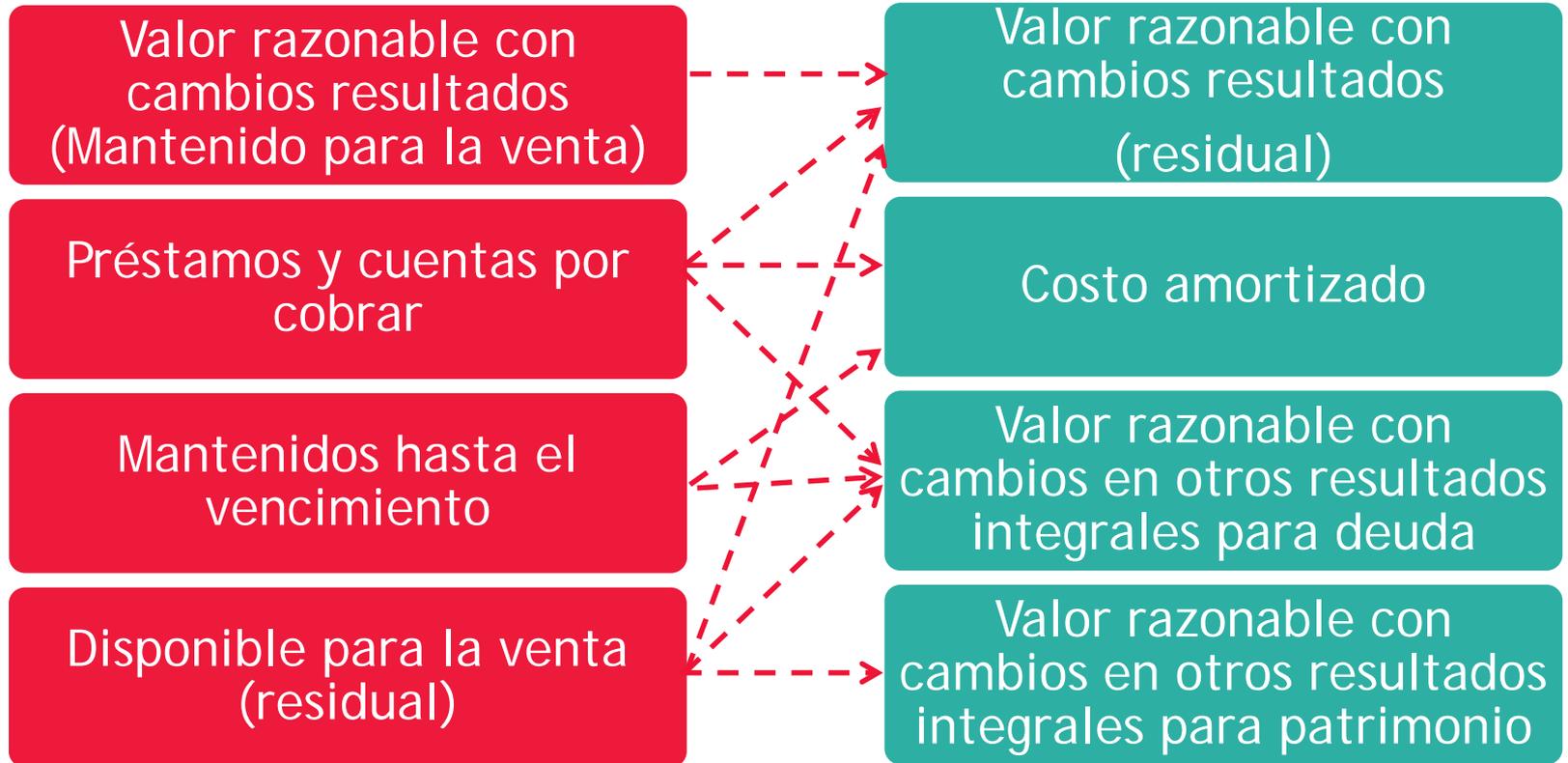
NIIF 9

- Modelo de pérdida esperada
- Representa un modelo más complejo de tres etapas
- Reconoce deterioro basado en expectativas de eventos de pérdida futura
- Se espera un incremento significativo en la provisión por pérdida

COMPARACIÓN

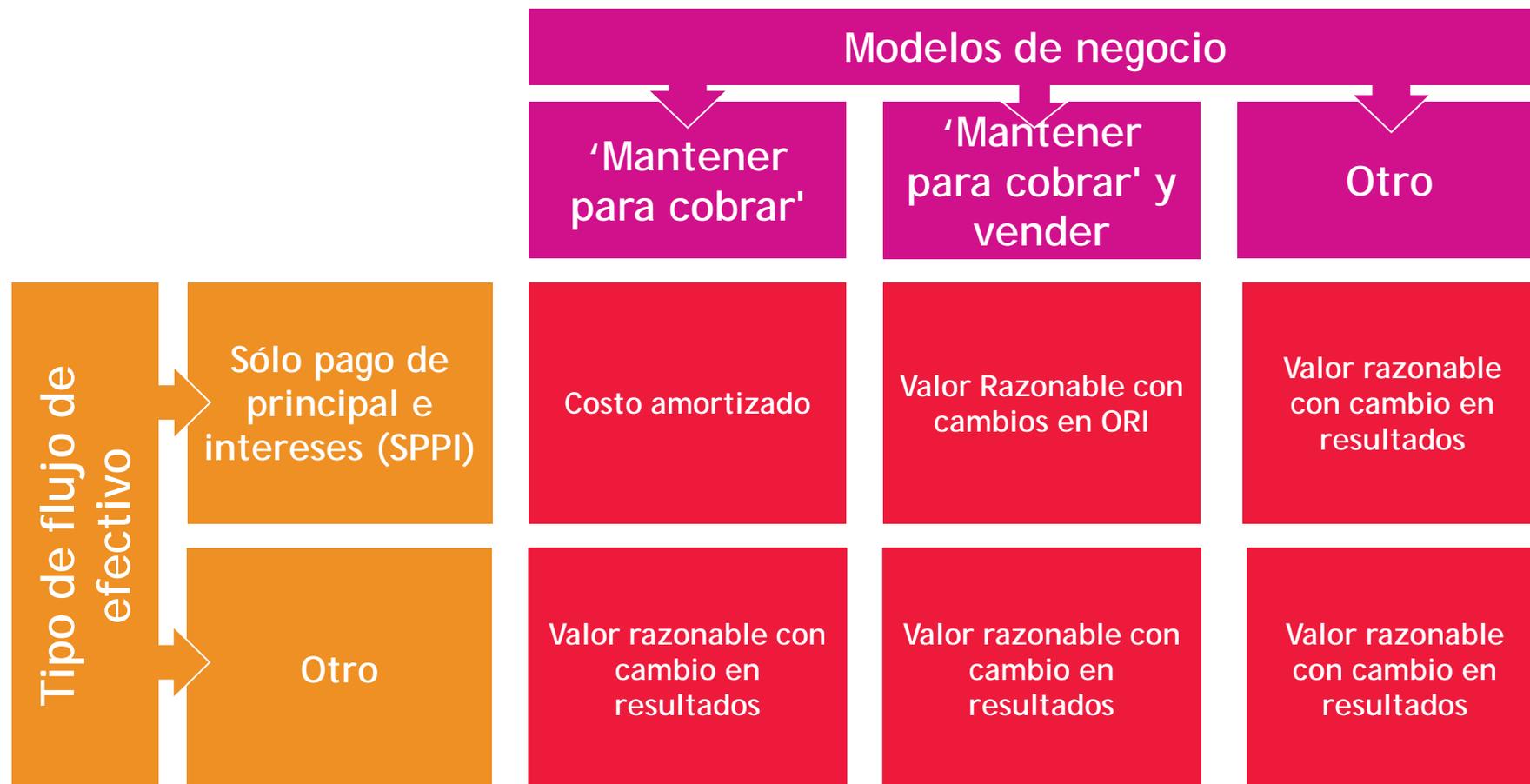
NIC 39

NIIF 9



CLASIFICACIÓN DE ACTIVOS FINANCIEROS

Se clasifican sobre la base del modelo de negocio y características de flujos de efectivos contractuales del Grupo de activos financieros en que se incluye





COSTO AMORTIZADO

Criterios de calificación

Para calificar al costo amortizado, se deben pasar las siguientes pruebas:

1. Prueba contractual de las características del flujo de efectivo



2. Prueba del modelo de negocios "Hold to collect"

PRUEBA CONTRACTUAL DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL FLUJO DE EFECTIVO

Flujos de efectivo SPPI

- Los términos del instrumento sólo prevén flujos de efectivo que son únicamente pagos de capital e intereses (flujos de caja de SPPI)
- Principal: Valor razonable al reconocimiento inicial
- Interés: tiempo del valor del dinero y riesgo de crédito*



*Los componentes más significativos, también pueden contener otros componentes, p. Riesgo de liquidez, margen de beneficios y costos administrativos o administrativos



FLUJOS DE CAJA SPPI

Ejemplo: Flujos de caja SPPI

- La Entidad D presta a Developer Co 500 millones de UM durante 5 años al 5%
- Developer Co usará los fondos para comprar un pedazo de tierra y construir apartamentos residenciales para la venta
- La Entidad D tendrá derecho a un 10% adicional de los beneficios netos finales del proyecto

Pregunta

¿El préstamo cumple la prueba de flujo de caja SPPI?

SPPI CASH FLOWS

Ejemplo: SPPI Cash flows

Pregunta: ¿El préstamo cumple la prueba de flujo de caja SPPI?

Solución

- No
- Los flujos de efectivo no son meramente SPPI
- También se otorga participación adicional en beneficios de la empresa
- El préstamo falla el costo amortizado, por tanto, la Entidad D debe contabilizar el préstamo al valor razonable con cambios en resultados



COSTO AMORTIZADO

Criterios de calificación

Para calificar al costo amortizado, se deben pasar las dos pruebas siguientes:

1. Prueba contractual de las características del flujo de efectivo

2. Prueba del modelo de negocios "Hold to collect"





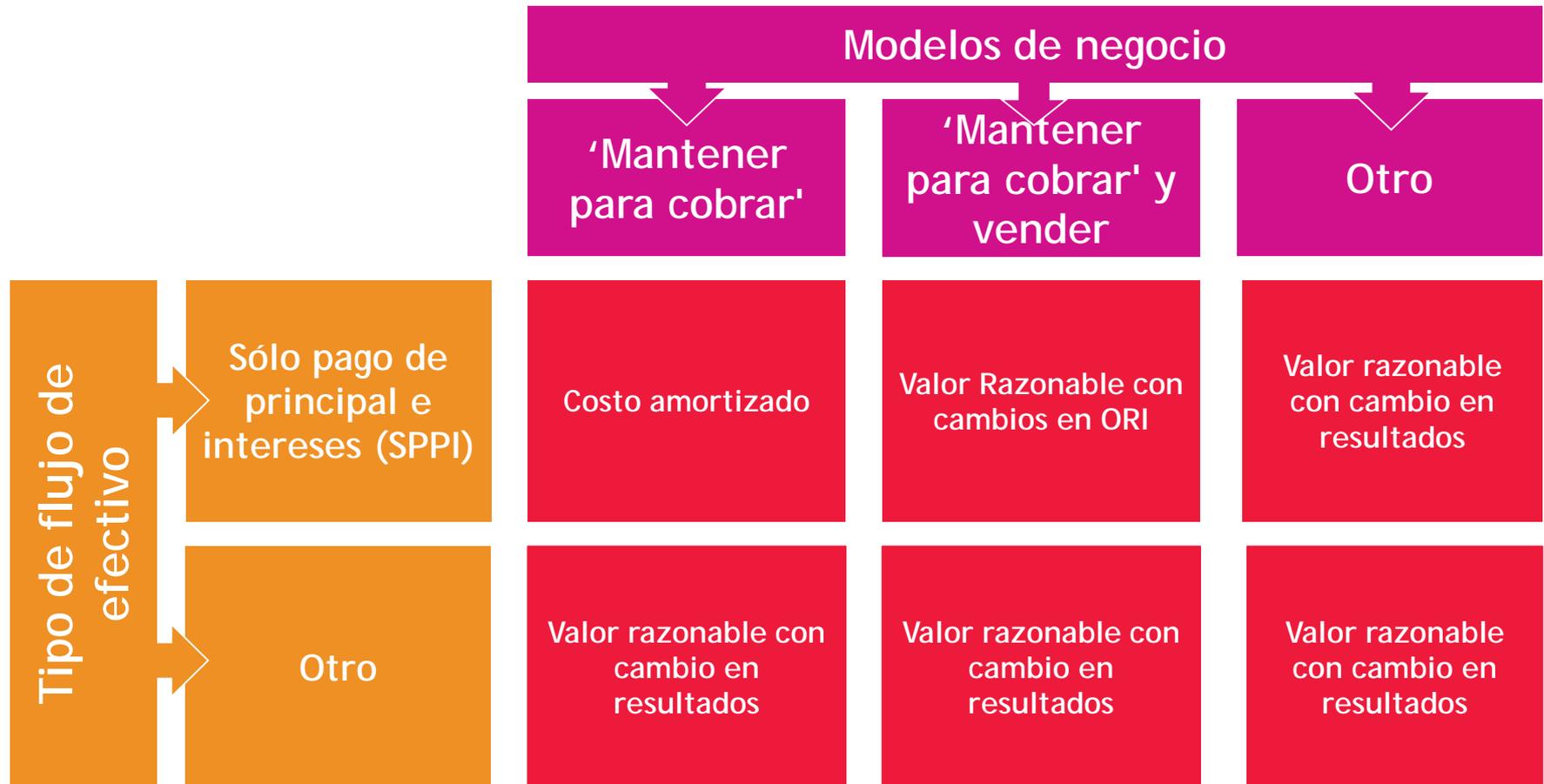
MODELO DE NEGOCIO “MANTENIDO PARA COBRAR”

Objetivos de negocios

- Cobrar flujos de efectivo contractuales
- No se necesita mantener hasta su vencimiento
- Podría haber ventas infrecuentes
 - Ejemplo: venta cercana al vencimiento, para realizar efectivo por una crisis de liquidez, debido a cambios en las leyes fiscales, reestructuración interna significativa o combinaciones de negocios
- Principal diferencia entre NIC 39 y NIIF 9
 - HTM "penaliza" a la entidad (al prohibir que la entidad utilice la categoría HTM durante 2 años) si la entidad vende el activo financiero que ha clasificado como mantenido hasta su vencimiento

CLASIFICACIÓN DE ACTIVOS FINANCIEROS

Se clasifican sobre la base del modelo de negocio y características de flujos de efectivos contractuales del Grupo de activos financieros en que se incluye



VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN OTROS RESULTADOS INTEGRALES (FVTOCI)

Calificando criterio para FVTOCI

1. Prueba de características de flujos de caja contractuales

2. El objetivo de negocio es tanto cobrar los flujos de efectivo contractuales como vender el activo financiero



VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN OTROS RESULTADOS INTEGRALES (FVTOCI)

Ejemplo: Patrones en el modelo de negocio

- La entidad B posee activos financieros para satisfacer las necesidades de liquidez en un escenario de "caso de estrés" (por ejemplo, ejecutar en depósitos bancarios).
- B supervisa la calidad crediticia de los activos y su objetivo es cobrar los flujos de efectivo contractuales.
- B evalúa el desempeño de los activos sobre la base de los intereses devengados y las pérdidas por créditos incurridas.
- B también monitorea el valor razonable de los activos financieros desde la perspectiva de la liquidez para asegurar que el efectivo realizado en la venta en caso de estrés será suficiente para satisfacer las necesidades de liquidez.
- Periódicamente B hace ventas de los activos financieros en posiciones ventajosas.

Pregunta

¿Cómo describirías el modelo de negocio?



VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN OTROS RESULTADOS INTEGRALES (FVTOCI)

Criterios de calificación para FVTOCI

El objetivo de negocio es tanto cobrar los flujos de efectivo contractuales y vender el activo financiero

- Involucra una mayor frecuencia y volumen de ventas que el modelo de negocio "Hold to collect"
- La intención es vender antes de que la inversión madure



EJEMPLO

- En 1 enero 2018, La Entidad K adquiere 100 acciones de List Co por CU100
- El 31 diciembre 2018, el valor razonable de las acciones en List Co es CU60 (el declive en el valor razonable es considerado significativo o prolongado de acuerdo a la NIC 39 y por tanto, esta disminución es reconocida como una pérdida por deterioro)
- El 31 Diciembre 2019, el valor razonable de las acciones en List Co incrementa a CU110
- En 3 enero 2020, List Co vende las acciones a CU110

Requerido

¿Cómo se contabilizaría?

- (a) Bajo NIC 39 Disponible para la venta (AFS)
- (b) NIIF 9 Valor razonable con cambios en OCI (FVTOCI)
- (c) NIIF 9 Valor razonable con cambio en resultados (FVTPL)



EJEMPLO

- Al 1 enero, el Banco K adquiere 100 acciones de List Co por CU100

	NIC 39	NIIF 9 (FVTOCI)	NIIF 9 (FVTPL)
Activo(B/S)	CU100	CU100	CU100
Efectivo (B/S)	CU(100)	CU(100)	CU(100)

EJEMPLO

Solución

- Al 31 diciembre 2018, el valor razonable de las acciones en List Co es CU60

	NIC 39 (AFS)	NIIF 9 (FVTOCI)	NIIF 9 (FVTPL)
Activo (B/S)	CU60	CU60	CU60
P/L	CU(40)	-	CU(40)
OCI acumulado	-	CU(40)	-



EJEMPLO

Solución

Al 31 diciembre 2019, el valor razonable de las acciones en List Co incrementa a CU110

	IAS 39 (AFS)	IFRS 9 (FVTOCI)	IFRS 9 (FVTPL)
Activo (B/S)	CU110	CU110	CU110
P/L	-	-	CU50
OCI Acumulado	CU50	CU50	-

EJEMPLO

Solución

- Al 3 enero 2020, List Co vende las acciones a CU110

	NIC 39 (AFS)	NIIF 9 (FVTOCI)	NIIF 9 (FVTPL)
Activo (B/S)	-	-	-
Efectivo	CU110	CU110	CU110
P/L	CU50	-	-
Utilidades acumuladas	-	CU10	-

ACTIVOS FINANCIEROS AL VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN RESULTADOS

Tipos comunes de instrumentos financieros al FVTPL

- Inversiones en acciones de entidades listadas
- Swaps tasa de interés
- Contratos/futuros/opciones de Commodity
- Inversiones en notas convertibles
- Monto por cobrar basado en ganancias e índices de mercado
- Cuentas por cobrar con consideraciones contingentes
- Inversiones en acciones en entidades no listadas

CLASIFICACIÓN Y MEDICIÓN DE LOS PASIVOS FINANCIEROS

CLASIFICACIÓN Y MEDICIÓN DE LOS PASIVOS FINANCIEROS

Ejemplos de pasivos financieros comunes

Valor razonable con cambio en resultados

- Swaps de tasa de interés
- Contratos de Futuros/Opciones de Commodity
- Contratos de Futuros/Opciones de diferencia cambiaria

Costo amortizado

- Cuentas por pagar comerciales
- Préstamos por pagar
- Financiamientos bancarios

DETERIORO



BACKGROUND

¿Por qué se necesita un nuevo modelo?

- Crisis financiera global 2007/2008:
 - Reconocimiento de pérdidas crediticias 'muy pequeño, muy tarde'
 - Reconocimiento de intereses contractuales completos aunque se esperaba que se incurriera en pérdidas (basado en experiencia pasada)
- Entidades diferentes habían evaluado los mismos eventos de pérdida de manera diferente

MEDICIÓN DE PÉRDIDAS ESPERADAS DE ACTIVOS FINANCIEROS

Pérdidas crediticias esperadas de activos financieros

Probabilidad ponderada

Valor presente

Pérdidas en flujos de caja

Imparcialidad de la ponderación de la cantidad ponderada (evaluar rango de resultados posibles y considerar el riesgo de pérdida de crédito, incluso si la probabilidad es muy baja)

Generalmente calculado usando EIR original o una aproximación como tasa de descuento

Diferencia entre los flujos de efectivo vencidos en virtud del contrato y los flujos de efectivo que la entidad espera recibir

OVERVIEW DEL MODELO DE PERDIDA ESPERADA

3 etapas en el modelo de pérdida esperada

Etapa	1	2	3
Reconocimiento de Deterioro	Pérdida esperada por 12 meses	Pérdida esperada por toda la vida	
Reconocimiento de Intereses	Tasa efectiva al monto bruto (antes de deducir pérdidas esperadas)		Interés efectivo sobre el monto neto

MODELO DE PÉRDIDA ESPERADA EN TRES ETAPAS

Criterios de transferencia

Triggers para transferir de la etapa 1 a la etapa 2 pueden incluir

- Cambios en las condiciones económicas o de mercados generales
- Incumplimientos potenciales o esperados en covenants
- Retraso esperado en pagos - Incumplimientos en pagos conocidos es muy tarde!

Triggers para transferir de la etapa 2 a la etapa 3 puede incluir

- Incumplimientos reales en el contrato (e.g. default o incumplimiento en pagos)
- Otorgamiento de concesiones al prestatario debido a dificultades financieras
- Probable que el prestatario entre en bancarrota u otra reorganización financiera

MODELO DE PÉRDIDA ESPERADA EN TRES ETAPA

Ejemplo

Compañía A le presta USD100 a la Compañía B por 5 años al 10% de interés anual

- Al final del año 1, existe un 0.5% de probabilidad de que el préstamo caiga en default en los próximos 12 meses con un 100% de pérdida
 - Se reconoce provisión de USD0.50 ($0.05\% \times \text{USD}100$)



MODELO DE PÉRDIDA ESPERADA EN TRES ETAPA

Ejemplo (cont)

Compañía A presta USD100 a Compañía B por 5 años al 10% de interés.

- Al final del año 2
- Compañía B se espera que tenga problemas de flujo de efectivo debido a un deterioro en las condiciones económicas y se espera que incumpla convenants de préstamos
- Probabilidad que el prestamo caiga en default en la vida restante del préstamo es 35%
 - Reconoces una provisión de USD35 (35%XUSD100)



Etapa 2

MODELO DE PÉRDIDA ESPERADA EN TRES ETAPAS

Ejemplo (cont)

Compañía A presta USD100 a Compañía B por 5 años con 10% interés

- Al final del año 3
- Compañía B incumple sus covenants bancarios
- Compañía A estima que la probabilidad de que el préstamo caiga en default por la vida remanente del préstamo es 60%
 - Se reconoce provisión por USD60 (60% X USD100)



Etapa 3

MODELO DE PÉRDIDA ESPERADA EN TRES ETAPAS

Ejemplo (cont)

	Etapa	Monto bruto	Provisión	Interés
Fin del año 1	1	USD100	USD0.50	USD10 (USD100 x 10%)
Fin del año 2	2	USD100	USD35	USD10 (USD100 x 10%)
Fin del año 3	3	USD100	USD60	USD10 (USD100 X 10%) (Préstamo aún se mantuvo en etapa dos durante el año 3)
Fin del año 4	3	USD100	USD60	USD4 [(USD100-USD60) X 10%]



RESULTADOS DE LA ENCUESTA

¿Cuáles de estas tres #NIIF crees que afectarán más la situación financiera de tu compañía?



NIIF 16 - ARRENDAMIENTOS



INTRODUCCIÓN

REALIDAD O FICCIÓN?

•NIIF 16 es una Norma altamente compleja?

×Ficción

•NIIF 16 requerirá juicios y estimados significativos?

×Ficción

•NIIF 16 resultará en un cambio significativo para los arrendatarios, pero no para los arrendadores?

✓Realidad

•NIIF 16 será ampliamente aplicable?

✓Realidad

•NIIF 16 requerirá una complete revision (overhaul) de los sistemas?

×Ficción



INTRODUCCIÓN (CONTINUACIÓN)

- La NIIF 16 introduce cambios significativos en la contabilidad de arrendamiento, principalmente para arrendatarios.
- La NIIF 16 reemplaza la serie existente de normas e interpretaciones sobre los arrendamientos:
 - NIC 17 Arrendamientos
 - CINIIF 4 Determinación de si un Acuerdo contiene un Arrendamiento
 - SIC 15 Arrendamientos Operativos - Incentivos
 - SIC 27 Evaluación de la sustancia de las transacciones que implican la forma jurídica de un arrendamiento
- Las directrices relativas al arrendador permanece sin cambios importantes con respecto a la NIC 17.

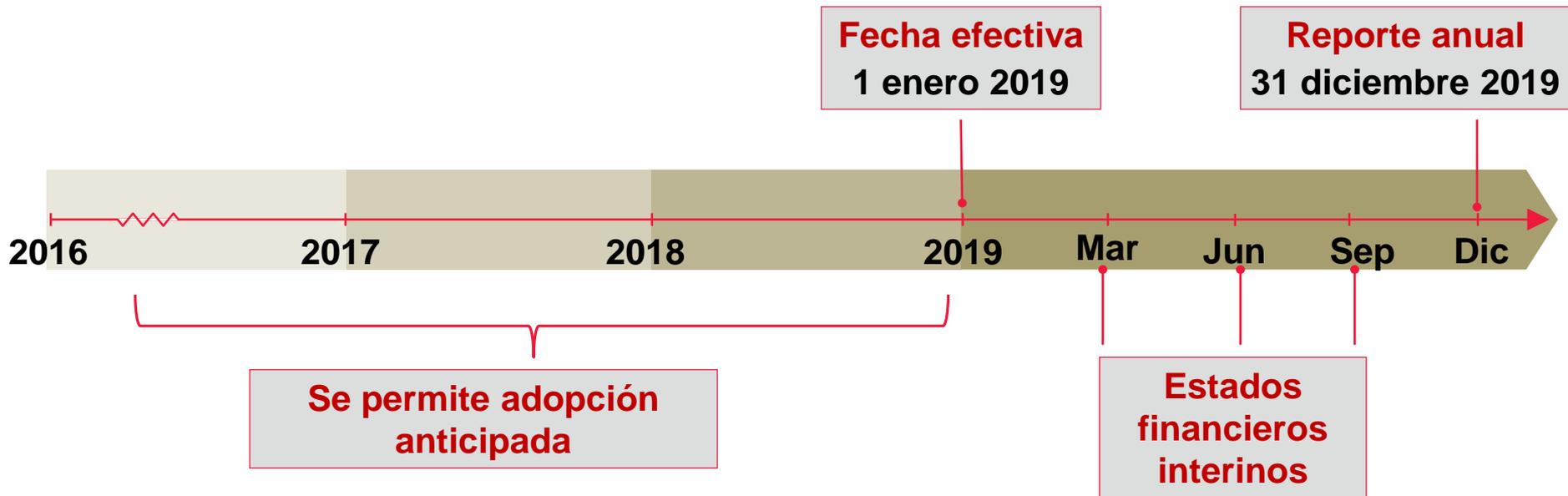
Por lo tanto, hay que centrarse en los requisitos para los arrendatarios.



INTRODUCCIÓN (CONTINUACIÓN)

- Los arrendamientos se reconocen en el estado de situación financiera como un activo de "derecho de uso" y un pasivo por arrendamiento.
- El activo se contabiliza posteriormente de acuerdo con el modelo de costo o revalorización de la NIC 16 Propiedad, planta y equipo o como propiedad de inversión según la NIC 40 Propiedad de inversión.
- El pasivo es liquidado durante el plazo del contrato de arrendamiento dando lugar a un gasto de intereses.
- Para los arrendatarios:
 - Aplicación retrospectiva completa (comparativos como si la NIIF 16 hubiera estado siempre en vigor)
 - Retrospectiva sin reexpresión de comparativos: Esto hace que el impacto acumulativo de la adopción se registre como un ajuste al patrimonio al comienzo del período contable en el que se aplica por primera vez la norma.

FECHA EFECTIVA



EXENCIÓN DE RECONOCIMIENTO

ARRENDAMIENTOS A CORTO PLAZO Y ARRENDAMIENTOS DE BAJO VALOR

Arrendamientos a corto plazo

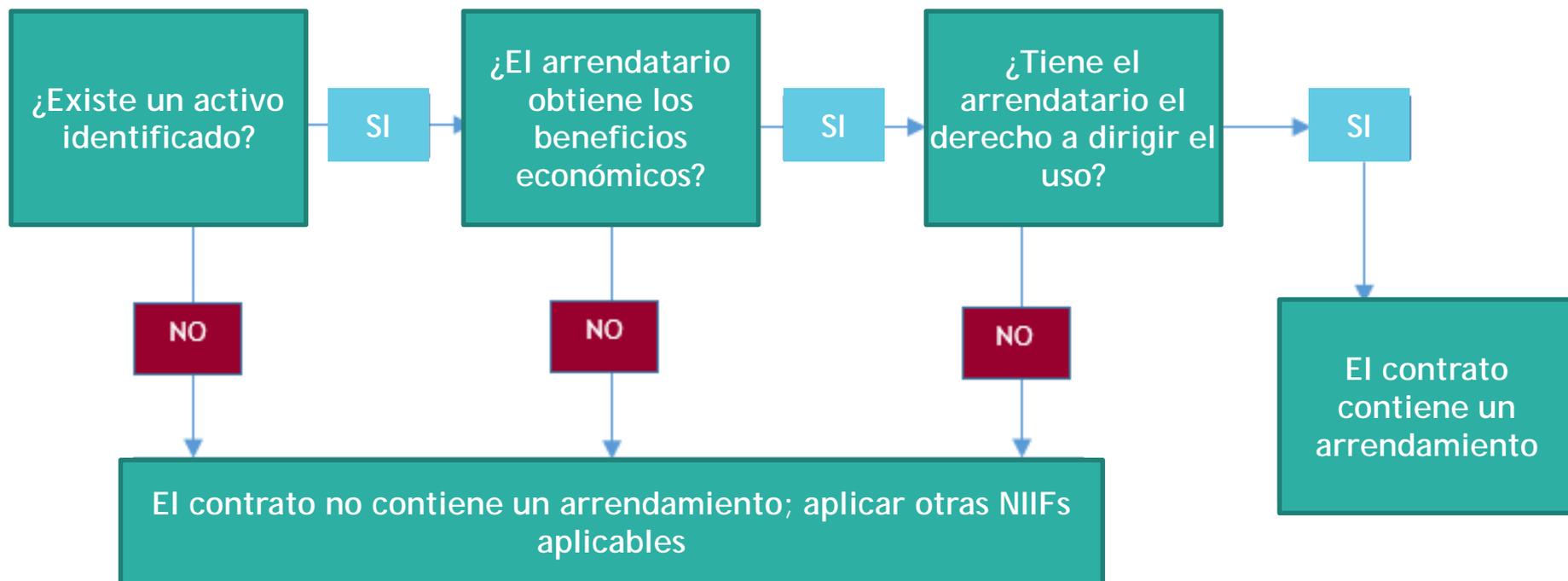
- Términos de arrendamiento de 12 meses o menos.
- Sin opción de compra.
- Un factor importante es la certeza razonable de que el arrendatario ejerza la opción para renovar o terminar el arrendamiento.
- Aplicar consistentemente por cada clase de activo subyacente

Arrendamientos de bajo valor

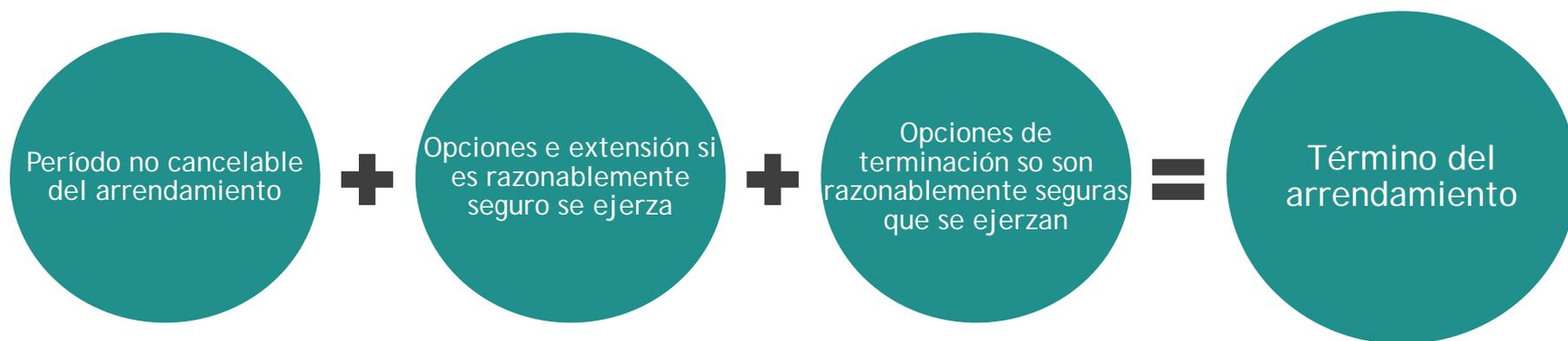
- La evaluación se basa en el valor de un nuevo activo equivalente;
- No juzgado por referencia a la materialidad
- Realizado sobre la base de cada arrendamiento
- El arrendatario puede beneficiarse del uso del activo por sí mismo o junto con otros recursos fácilmente disponibles para el arrendatario
- El activo subyacente no es altamente dependiente / interrelacionado con otros activos

IDENTIFICACIÓN DE UN ARRENDAMIENTO

CONTRATO POR EL DERECHO A USAR UN ACTIVO POR UN PERÍODO DE TIEMPO



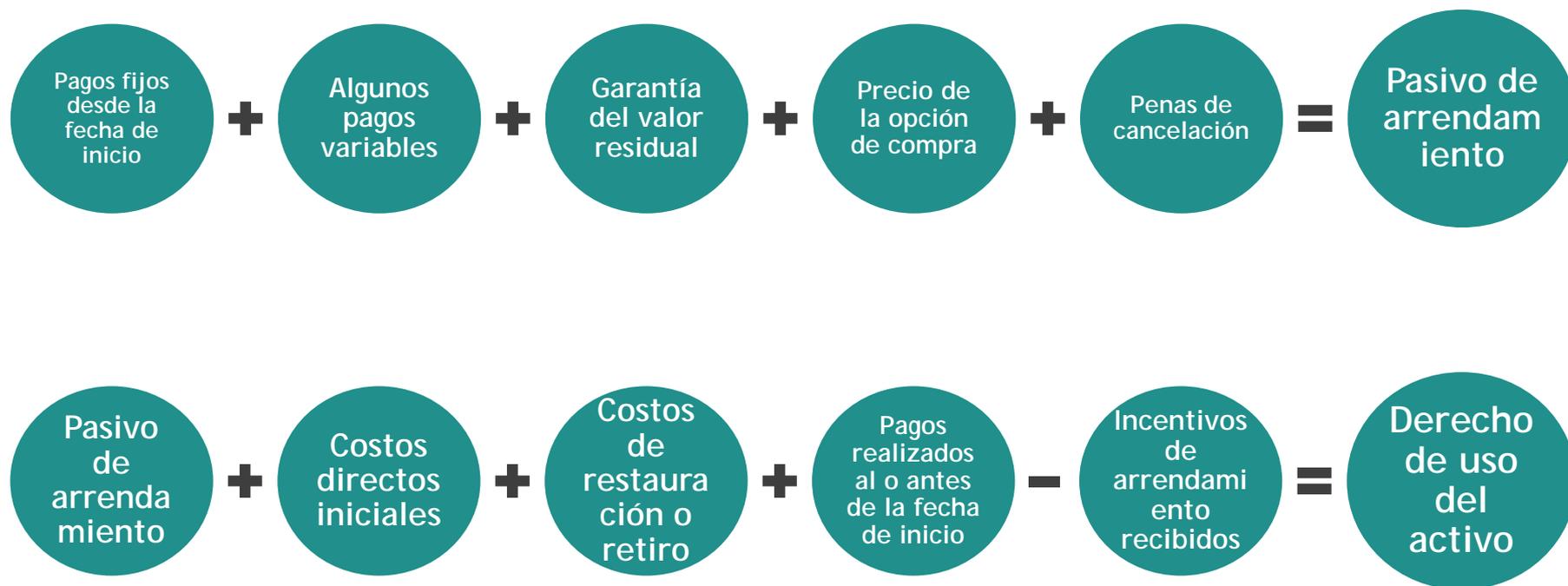
DETERMINACIÓN DEL PLAZO DE ARRENDAMIENTO



El plazo del arrendamiento comienza en la fecha de inicio (es decir, la fecha en que el arrendador pone los activos subyacentes disponibles para su uso por el arrendatario) e incluye períodos de gracia de pagos de renta o reducidos proporcionados al arrendatario por el arrendador.

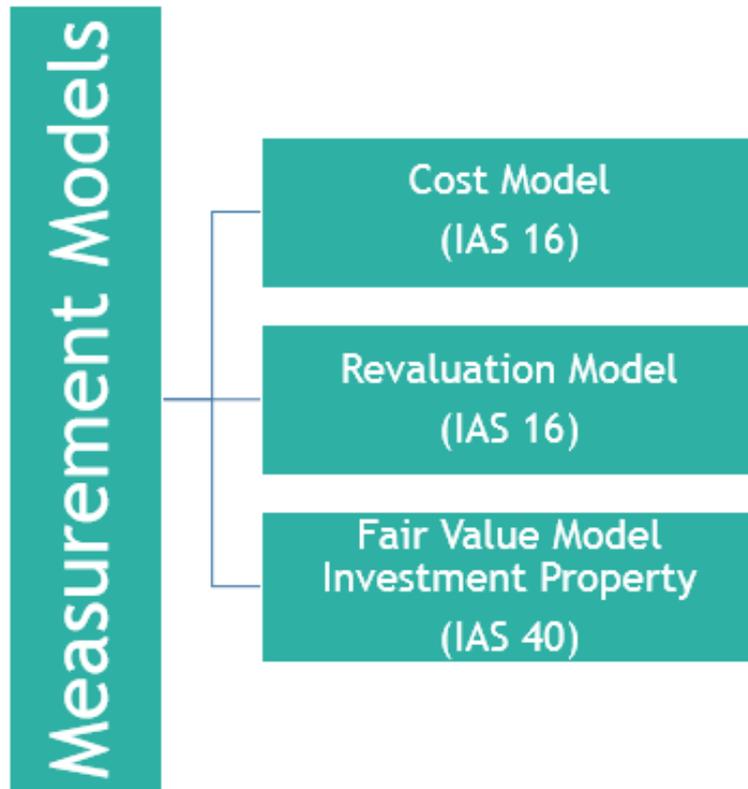
VALUACIÓN EN EL RECONOCIMIENTO INICIAL

PASIVO DEL ARRENDAMIENTO Y DERECHO DE USO DEL ACTIVO



VALUACION POSTERIOR

ACTIVO POR DERECHO DE USO Y PASIVO DEL ARRENDAMIENTO



Pasivo inicial por arrendamiento	X
Más - intereses	X
(Menos) - pagos	(X)
= Pasivo por arrendamiento de cierre	X

PRESENTACIÓN DE LOS ARRENDAMIENTOS

ESTADOS FINANCIEROS PRIMARIOS

Estado de Posición Financiera

- Activo por derecho de uso: se presenta en un rubro por separado o combinado con propiedades, planta y equipo con revelaciones por separado.
- Pasivo de arrendamiento: Se presenta en un rubro por separado o incluido en otros pasivos revelando en que rubro se encuentra incluido.

Estado del Resultado Integral

- El gasto por intereses en otros costos financieros.
- Amortización del activo por derecho de uso.

Estado de Flujos de Efectivo

- Pagos de efectivo de los pasivos por arrendamiento como actividades de financiamiento.
- Pagos de efectivo de los intereses de acuerdo con los requerimientos de IAS 7's como intereses pagados.
- Corto plazo, valores menores y los pagos de arrendamiento variables dentro de las actividades de operación.

PRESENTACIÓN

EJEMPLO - CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE EDIFICIO

- La Compañía ABC entra en un contrato de arrendamiento de edificio por 5 años
- La tasa de interés es del 10%
- Los pagos de arrendamiento son USD 100,000 por año

Pregunta: ¿Cómo debe contabilizar la Compañía ABC la transacción de acuerdo a la nueva Norma de arrendamientos?

Respuesta:

- Valor presente de los pagos de arrendamiento:
$$= 100,000/1.1 + 100,000/1.1.^2 + 100,000/1.1^3 + 100,000/1.1^4 + 100,000/1.1^5$$
$$= \text{USD } 379,079$$
- Reconocer pasivo y activo por derecho de uso de USD 379,079 en el reconocimiento inicial.

PRESENTACIÓN

Año	Pasivo por arrendam. (Balance)	Interés (P/L) (10%)	Flujo de efectivo	Activo (DDU) (Balance)	Gasto por amortización (P&L)	P&L Impacto bajo nueva Norma	Gasto por arrendam. bajo NIC 17
0	379,079			379,079			
1	316,987	37,908	(100,000)	303,263	75,816	113,724	100,000
2	248,685	31,699	(100,000)	227,447	75,816	107,514	100,000
3	173,554	24,869	(100,000)	151,631	75,816	100,684	100,000
4	90,910	17,355	(100,000)	75,816	75,816	93,171	100,000
5	0	9,090	(100,000)	0	75,816	84,907	100,000
					Total	500,000	500,000

PRESENTACIÓN EFECTO EN EL AÑO 1

Asuma que al inicio del año 1, la Compañía ABC tiene:

- Otros activos por USD 2,000,000
- No existen otros pasivos

Balance al inicio del Año 1	NIC 17	NIIF 16
Activo por derecho de uso	-	USD 379,079
Otros activos	USD 2,000,000	USD 2,000,000
Total de activos	USD 2,000,000	USD 2,379,079
Pasivo por arrendamiento	-	USD 379,079
Patrimonio	USD 2,000,000	USD 2,000,000

PRESENTACIÓN EFECTO EN EL AÑO 1

Asuma que durante el año 1, la Compañía ABC tiene:

- Ingresos de USD 800,000
- Otros costos operativos de USD 400,000

Estado de resultados año 1	NIC 17	NIIF 16
Ingresos	USD 800,000	USD 800,000
Otros costos operativos	USD(400,000)	USD (400,000)
Gasto por arrendamientos operativos	USD (100,000)	-
EBITDA	USD 300,000	USD 400,000
Amortización de activo por derecho de uso	-	USD (75,816)
Utilidad operativa	USD 300,000	USD 324,184
Costos financieros	-	USD (37,908)
Pérdidas o ganancias	USD 300,000	USD 286,276

PRESENTACIÓN

EFFECTOS EN FLUJO DE EFECTIVO

Durante el año 1, la Compañía ABC tiene flujos de efectivo por USD 500,000 de actividades de operación, y no hay otros flujos de financiamiento o inversión.

Estado de flujos de efectivo	NIC 17	NIIF 16
Salidas de efectivo por arrendamientos operativos	USD (100,000)	
Otros flujos de efectivo operativos	<u>USD 500,000</u>	<u>USD 500,000</u>
Total de actividades de operación	USD 400,000	USD 500,000
Repago de principal		USD (62,092)
Pagos por intereses		<u>USD (37,908)*</u>
Total actividades de financiamiento	-	USD (100,000)
Total actividades de inversión	-	-
Total de entradas de efectivo	USD 400,000	USD 400,000

* Alternativamente, este monto se puede mostrar como actividades de operación



CONCLUSIONES

Acciones a ser tomadas

- Temas complejos, requiere inversión de tiempo y recursos.
- Preguntarnos ¿Dónde estamos ahora mismo? ¿Estamos preparados?
- Entender las normas y sus requerimientos.
- Determinar el impacto de cada una de las Normas.
- Revisiones de contratos y relaciones con clientes y proveedores.
- Procesos para determinar valores razonables, pérdidas de crédito esperadas, activos y pasivos por arrendamientos.
- Entrenar al staff profesional.
- Cambio en procesos sistemas y contratos
- Si lo requiere, asesórese, no tiene que necesariamente enfrentar estos cambios sólo.

JOSÉ LUIS HERRERA

SOCIO AUDITORÍA

DIRECTO +505 2225 6440

CELULAR +505 8465 9520

JLHERRERA@BDO.COM.NI

EDIFICIO BDO, VILLA FONTANA

SEMÁFOROS DE CLUB TERRAZA

2C OESTE, 1½ C AL SUR

NICARAGUA

OFICINA +505 2225 6389

WWW.BDO.GLOBAL