

En este número:

- La NIIF 15 para la industria del *software* – In brief de PwC
- En transición: lo último sobre la implementación de la NIIF 17 - enero de 2019
- Recién salido de la imprenta

La NIIF 15 para la industria del *software* – In brief de PwC

Durante mucho tiempo se ha entendido que la industria del *software* sería una de las más afectadas por la adopción de la NIIF 15. Esto se debe a que la orientación actual según las NIIF, en particular para los ingresos por licencias, es limitada, y muchas entidades históricamente han buscado desarrollar políticas contables basadas en los PCGA de EE.UU. específicos para la industria que ahora han sido reemplazados. [In depth 2014-02" sobre el reconocimiento de ingresos para el *software*](#) establece algunos de los cambios clave como resultado de la norma.

Como se esperaba, la implementación de la NIIF 15 en la industria del *software* está resultando ser un desafío. Incluso si no hay un cambio significativo en el patrón de reconocimiento de ingresos, la administración tendrá que hacer una serie de nuevos juicios y estimaciones. Uno de los cambios más importantes que afecta a la industria es el reconocimiento de más ingresos “por adelantado” en el escenario donde se entrega el *software* y el control pasa al cliente.

Este documento proporciona información adicional sobre algunos de los juicios clave que enfrenta la industria durante la fase de implementación.

Juicios y estimaciones Determinar si una licencia es distinta

Las licencias de *software* se venden comúnmente en un paquete que incluye actualizaciones, también conocidas como soporte al cliente post-contrato (PCS, por sus siglas en inglés). Es común que el *software* sea una licencia de “derecho de uso” distinta, con ingresos reconocidos en el momento en que se transfiere, mientras que el PCS se entrega a lo largo del tiempo.

Sin embargo, podría haber circunstancias limitadas en las que la licencia y las actualizaciones se combinen en una única obligación de desempeño.

La determinación de si la licencia y las actualizaciones son obligaciones de desempeño separadas requiere juicio. Es común que las actualizaciones mejoren la efectividad del *software*. Sin embargo, para que las actualizaciones se combinen con la licencia, deberían cambiar fundamentalmente la funcionalidad del *software* o ser esenciales para su funcionalidad. Se debe considerar una combinación de varios factores, que incluyen:

Naturaleza del *software* – El *software* que puede funcionar por sí solo, sin actualizaciones, es probablemente una obligación de desempeño que está independiente de las actualizaciones. Podría haber casos limitados en los que las actualizaciones sean esenciales para que el cliente pueda beneficiarse de la licencia debido a la función del *software* o la industria en la que opera.

Importancia de las actualizaciones – Las actualizaciones que cambian la funcionalidad del *software* podrían indicar que dichas actualizaciones modifican significativamente la licencia. Este podría ser el caso para cualquier actualización importante del *software*, pero este factor debe considerarse junto a los otros indicadores sobre la naturaleza o la frecuencia de las actualizaciones, para determinar si dicha actualización es esencial para la funcionalidad del *software*.

Frecuencia y aceptación de actualizaciones – Las actualizaciones frecuentes podrían indicar que estas son esenciales para el funcionamiento del *software*; sin embargo, la administración debe considerar no solo la frecuencia, sino también si los clientes aceptan las actualizaciones.

Las actualizaciones que están disponibles, pero no se utilizan, pueden indicar que el *software* funciona sin actualizaciones.

Si se combinan una licencia y las actualizaciones, el resultado es generalmente una obligación de desempeño que se entrega a lo largo del tiempo. El ejemplo 55 que acompaña a la NIIF 15 ilustra este enfoque. Podría haber otras obligaciones de desempeño incluidas como parte del paquete PCS que requieren su identificación por separado. Sin embargo, a menudo se entregan a lo largo del tiempo y durante un período similar al del servicio combinado de *software* y actualizaciones, y, en la práctica, cualquier asignación del precio de la transacción no tendría un efecto significativo en el calendario y el importe de los ingresos reconocidos.

Actividades de instalación e integración

Los acuerdos que involucran *software* a menudo incluyen una promesa de proporcionar soporte de implementación, tal como conversión de datos, diseño o desarrollo de *software* y personalización. Las entidades necesitan aplicar su juicio para determinar si dichas actividades se contabilizan como una obligación de desempeño separada y cuándo deben reconocerse los ingresos (es decir, en un momento determinado en el que el servicio se completa o a lo largo del tiempo a medida que se ofrece el servicio). El ejemplo 11 que acompaña a la NIIF 15 ilustra este juicio en el contexto del *software* que es una licencia que otorga el “derecho de uso”.

Los acuerdos de *software* como un servicio (ScuS) también incluyen a menudo servicios de implementación. Podría ser más difícil concluir que el cliente está recibiendo un servicio por separado en el contexto de un acuerdo ScuS. El servicio a menudo implica configurar el sistema del cliente para interactuar con el *software* del proveedor para permitirle proporcionar el servicio.

Esto podría ser un indicador de que las actividades del proveedor no transfieren nada al cliente, por lo que no representan una obligación de desempeño separada. Sin embargo, podría haber circunstancias en las que las actividades de implementación proporcionen un beneficio separado para el cliente que se pueda usar con otro servicio (como el *software* proporcionado por otro proveedor), en cuyo caso representan una obligación de desempeño separada.

Estimación del precio de venta independiente

En los acuerdos de *software*, las entidades a menudo proporcionarán múltiples bienes y servicios distintos (por ejemplo, licencias y actualizaciones, juntas como un solo paquete), y tendrán que asignar el precio de transacción sobre la base de los precios de venta independientes relativos a dichos bienes y servicios distintos. En muchos casos, el precio de venta independiente no será directamente observable, por lo que debe estimarse. La NIIF 15 no prescribe un método específico de estimación, pero la asignación debería representar fielmente el precio si los elementos se vendieran por separado.

El enfoque más apropiado para estimar los precios independientes dependerá de los hechos y circunstancias, incluida la magnitud de la información observable sobre el precio de venta. Creemos que es aceptable utilizar un rango de precios al determinar los precios de venta independientes, siempre que el rango refleje el precio razonable de cada elemento como si se valorara de forma independiente para clientes similares.

Es común que las entidades solo vendan *software* y PCS como un paquete, o solo vendan el mantenimiento por separado como una renovación. La NIIF 15 solo permite el uso de un enfoque residual en circunstancias limitadas.

Una entidad podría usar el precio de renovación para determinar el importe que se asignará al *software* si se cumplen ciertos criterios y el resultado representa fielmente el precio si el *software* se vende por separado. Por ejemplo, suponga que una entidad vende *software* con licencia y mantenimiento a un cliente por C1.1m, y vende PCS por C1m, y otorga licencias de *software* de forma independiente entre C0.5m y C5m. No sería apropiado aplicar el enfoque residual y asignar C0.1m al *software*. Esto se debe a que el enfoque residual da como resultado una asignación nominal del precio de venta a la licencia del *software*, que no refleja fielmente el precio de venta independiente.

Plazo del contrato y penalizaciones por terminación

El plazo del contrato es el período durante el cual las partes del contrato tienen derechos y obligaciones presentes exigibles. La determinación del plazo del contrato podría afectar significativamente la contabilización del *software* transferido al comienzo de la licencia. Esto se debe a que la parte de los ingresos asignados a la licencia para el plazo contractual completo se reconoce cuando la licencia se transfiere al cliente. Si el plazo del contrato es más corto, disminuirá la cantidad de ingresos reconocidos por anticipado. Las entidades deben tener en cuenta las cláusulas de terminación al evaluar el plazo del contrato. Si una entidad celebra un contrato por un plazo de varios años, pero ese contrato se puede rescindir anticipadamente sin compensación, el contrato podría, en esencia, ser a corto plazo, con derecho a renovación. La gerencia debe evaluar una renovación para determinar si proporciona un derecho material similar a otros tipos de opciones del cliente. En contraste, es probable que un contrato que puede ser terminado anticipadamente, pero que requiere el pago de una multa de terminación sustancial, tenga un plazo de contrato igual al plazo establecido.

Creemos que las penalizaciones por terminación pueden adoptar diversas formas, incluidos los pagos en efectivo (que pueden pagarse por anticipado) o la transferencia de un activo al proveedor. El juicio debe aplicarse para determinar si una penalización por terminación es sustancial. Un pago no necesita ser etiquetado como una “penalización por terminación” para que pueda crear derechos y obligaciones exigibles. Podría existir una penalización de terminación sustancial si un cliente renuncia, sin derecho a un reembolso, a los derechos de una licencia que ya ha hecho un pago por adelantado significativo para obtenerla.

Distinguir las regalías basadas en uso de los derechos adicionales

Muchos acuerdos de licencia de *software* incluyen un pago variable vinculado al uso del *software*. Las entidades deberán distinguir entre los pagos que representan una regalía basada en uso (una forma de contraprestación variable) y una opción para adquirir bienes o servicios adicionales. Se reconoce una regalía basada en uso cuando se produce el uso o se cumple la obligación de desempeño, lo que ocurra en segundo término. Los pagos recibidos cuando se ejerce una opción para adquirir derechos adicionales se reconocen cuando se transfieren los derechos adicionales; sin embargo, al inicio del contrato, la gerencia tendría que evaluar si la opción proporciona un derecho material. Si lo hace, los ingresos podrían reconocerse más adelante, porque una parte del precio de la transacción se asigna a la opción y se difiere hasta que la opción se ejerce o expira. Se podría requerir un juicio para distinguir entre una regalía basada en uso y una opción para adquirir bienes o servicios adicionales. Si un licenciante tiene derecho a una contraprestación adicional basada en el uso del *software* sobre el cual el cliente ya tiene derechos, sin proporcionar ningún derecho adicional o incremental, el pago generalmente es una regalía basada en uso.

En contraste, si un licenciante otorga, por un pago incremental, derechos adicionales o incrementales que el cliente no controlaba anteriormente, es probable que el cliente esté ejerciendo una opción para adquirir derechos adicionales.

Capitalización y amortización de comisiones

La NIIF 15 requiere que las entidades capitalicen los costos incrementales de obtener un contrato (por ejemplo, comisiones de venta) en la mayoría de las situaciones. El activo se evalúa por deterioro y se amortiza de manera sistemática, que es congruente con la transferencia de los servicios relacionados. La determinación del período de amortización puede ser compleja, ya que no refleja necesariamente la duración del período del contrato. En particular, donde hay renovaciones anticipadas, el período de amortización debe incluir las renovaciones anticipadas, a menos que la entidad también incurra en un costo proporcional para las renovaciones.

Evaluar si los costos incurridos por renovaciones de contratos son “proporcionales” a los costos incurridos por el contrato inicial, podría requerir un juicio. La evaluación no debe basarse en el nivel de esfuerzo requerido para obtener los contratos iniciales y de renovación. En su lugar, generalmente, debe basarse en si las comisiones iniciales y de renovación son razonablemente proporcionales a los valores contractuales respectivos.

Cuando las comisiones de renovación se pagan, pero no son proporcionales a las comisiones iniciales, la comisión inicial debe amortizarse durante un período más largo que el plazo del contrato inicial. Una entidad podría amortizar la comisión inicial durante la vida promedio del cliente de cinco años y cargar a gastos las comisiones por renovación a medida que se incurran.

También podría dividir la comisión inicial en dos componentes: uno que refleje una cantidad proporcional a la comisión por renovación, y el resto tratado como una comisión por anticipado que se amortiza a lo largo de la vida estimada del cliente. Otros enfoques también podrían ser aceptables si son congruentes con el patrón de transferencia de los servicios relacionados con el activo. Por ejemplo, cuando hay una licencia de duración limitada, y una gran proporción de los ingresos se reconoce por anticipado, podría ser apropiado reconocer una proporción similar de la comisión por anticipado.

Determinando el contrato

La orientación anterior sobre ingresos no proporcionó una orientación explícita sobre la identificación de un contrato, pero este es un paso importante en la aplicación de la NIIF 15. Esto podría hacer que una entidad cambie la forma como piensa acerca de la contratación. Por ejemplo, una entidad podría concluir que existe un contrato vigente antes de que exista un acuerdo legal firmado, mientras que históricamente este podría no haber sido el caso. Esto podría afectar la conclusión contable, así como las revelaciones sobre las obligaciones de desempeño restantes.

Un contrato puede ser escrito, verbal o implícito, conforme a las prácticas comerciales habituales de una entidad. Generalmente, cualquier acuerdo que crea derechos y obligaciones legalmente exigibles cumple con la definición de un contrato. A veces, las partes suscribirán enmiendas o “acuerdos colaterales” a un contrato que cambiará los términos (por ejemplo, el plazo del contrato), o aumentará los derechos y obligaciones de dicho contrato (por ejemplo, brindar a los clientes opciones o descuentos), o cambiar la sustancia del acuerdo. Todos estos elementos tienen implicaciones para el reconocimiento de ingresos, por lo tanto, la comprensión del contrato completo, incluidas las enmiendas, es fundamental para la conclusión contable. Véase la discusión sobre “plazo del contrato” más arriba.

Principal 'versus' agente

Es común que las entidades proveedoras de *software* celebren acuerdos que involucren a dos o más partes no relacionadas que contribuyen a proporcionar un bien o servicio específico a un cliente. Por ejemplo, las entidades proveedoras de *software* podrían vender *software*, hardware o servicios de terceros, además de sus propios productos y servicios. La administración debe determinar si la entidad actúa como principal o como agente para cada producto o servicio específico prometido al cliente. Esto determinará si los ingresos se presentan en cifras brutas (cuando se actúa como principal) o se presentan en cifras netas (cuando se actúa como agente).

Revelaciones

En los acuerdos de *software*, a menudo puede haber entregables del contrato que aún no se facturan

(por ejemplo, futuros períodos de mantenimiento). La NIIF 15 requiere que estos sean revelados, además de una explicación de lo que comprenden los ingresos devengados y diferidos (pasivos del contrato y activos del contrato) y durante qué período se han prestado o se realizarán los servicios.

La NIC 1 requiere que las entidades revelen determinada información sobre juicios y estimaciones importantes. La administración podría concluir que los juicios y estimaciones realizados en la aplicación de la NIIF 15 dan como resultado una contabilización similar a los PCGA anteriores, pero es probable que el proceso de razonamiento sea diferente.

Esto podría significar que los juicios y estimaciones revelados sean diferentes.

Es esencial que las entidades actualicen sus políticas y revelaciones contables sobre juicios y estimaciones importantes para reflejar la aplicación de la NIIF 15.

La NIIF 15 también requiere una serie de revelaciones nuevas relacionadas con juicios importantes que se aplican, que complementan la NIC 1. Esto incluye la revelación de los juicios emitidos al aplicar la norma que afectan significativamente la determinación del importe y el momento de reconocimiento de los ingresos de los contratos con los clientes, en particular cuando se cumplen las obligaciones de desempeño y el precio de la transacción y su asignación a las obligaciones de desempeño.

¿Cuándo se aplica esto?

La NIIF 15 se aplica a las entidades con ejercicios anuales que comienzan a partir del 1 de enero de 2018.

En transición: lo último sobre la implementación de la NIIF 17 - enero de 2019

El IASB propone hacer más modificaciones a la NIIF 17

El IASB ha acordado proponer algunas modificaciones adicionales a la NIIF 17 para reflejar mejor la economía de los contratos de seguro.

El 23 de enero de 2019, el IASB siguió sus discusiones sobre la NIIF 17 y se acordó tentativamente proponerle modificaciones para:

Requerir la asignación de flujos de efectivo por la adquisición de seguros a las renovaciones previstas en el futuro;
Requerir el reconocimiento de una ganancia en los resultados cuando una compañía aseguradora reconoce pérdidas en los contratos de seguros subyacentes que son onerosos en el reconocimiento inicial, en la medida en que un contrato de reaseguro mantenido cubra las pérdidas de cada contrato de forma proporcional;

Ampliar el alcance de la exención por mitigación de riesgos para los contratos de seguro con características de participación directa, a los contratos de reaseguro mantenidos que se utilizan para mitigar el riesgo financiero. Sin embargo, el Consejo no ampliará el alcance del enfoque de tarifa variable a los contratos de reaseguro emitidos o mantenidos; y
Requerir consideración de la existencia de un servicio de rendimiento sobre la inversión al asignar el margen de servicio contractual (MSC) utilizando unidades de cobertura.

El personal planea presentar documentos sobre las inquietudes y desafíos restantes de implementación al Consejo durante el primer trimestre de 2019. En una reunión futura, el Consejo planea considerar el paquete de todas las enmiendas propuestas para asegurarse de que cumplan con los criterios acordados por el Consejo en octubre de 2018, y considerará la necesidad de revelaciones adicionales como consecuencia de las enmiendas propuestas.

El Consejo espera publicar un Proyecto de Norma para las enmiendas a la NIIF 17 hacia fines del primer semestre de 2019, para poder finalizar las enmiendas de manera tal que el 1 de enero de 2022 permanezca como la fecha de vigencia propuesta de la NIIF 17.

Las opiniones en esta "In transition" se basan en nuestras observaciones de la reunión del 23 de enero de 2019, y pueden diferir en algunos aspectos de las actas oficiales de la reunión que publicará el IASB en una fecha posterior.

Antecedentes

1. En relación con la emisión de la NIIF 17, el IASB estableció un grupo de recursos de transición (TRG) con el interés de proporcionar un foro público para que las partes interesadas sigan la discusión de las preguntas planteadas sobre la implementación de la nueva norma.

2. Desde la emisión de la norma, el personal del IASB también ha participado en una variedad de actividades con las partes interesadas para seguir la implementación de la NIIF 17. En la reunión del IASB del pasado 24 de octubre, el Consejo acordó explorar posibles modificaciones a la NIIF 17 basándose en una lista de problemas y preocupaciones de ejecución compilados por el personal. El Consejo observó que los criterios establecen un gran obstáculo para el cambio, y que cualquier enmienda sugerida tendría que ser de alcance limitado y deliberada rápidamente para evitar retrasos significativos en la fecha de vigencia.

3. En noviembre de 2018, el Consejo del IASB acordó iniciar el proceso para modificar la NIIF 17, para diferir la fecha de vigencia obligatoria de la NIIF 17 por un año. Sujetas al debido proceso del IASB, las entidades deberán aplicar la NIIF 17 para los períodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2022.

El Consejo señaló que limitar el aplazamiento a un año reduciría al mínimo las interrupciones a las entidades que están más avanzadas en la implementación, abordaría las preocupaciones de los usuarios de que la adopción de la NIIF 17 y la NIIF 9 no deben demorarse significativamente, y proporcionaría una clara señal a la industria de que no deben cesar los proyectos de implementación.

4. En diciembre de 2018, el IASB siguió las discusiones sobre las inquietudes y los desafíos de implementación planteados por las partes interesadas de la NIIF 17. El IASB acordó proponer una enmienda de alcance limitado para exigir la presentación de los contratos de seguro en el balance general a nivel de cartera, en lugar de a nivel de agrupación, utilizado para fines de medición de contratos. Los otros 11 desafíos de implementación discutidos en esta reunión no dieron como resultado ninguna propuesta de modificación.

Resumen de los temas discutidos durante la reunión del Consejo del IASB en enero

5. Siguiendo con las discusiones sobre inquietudes y desafíos de implementación planteados por las partes interesadas de la NIIF 17, en la reunión de enero de 2019, el Consejo evaluó 5 de las 25 inquietudes y desafíos de implementación reportados en octubre de 2018, señalando que las seis preguntas restantes, más la pregunta aplazada en diciembre, serían discutidas más a fondo en el primer trimestre de 2019, con el objetivo de emitir un proyecto de norma que contenga los cambios propuestos hacia fines del primer semestre de este año.

6. A continuación se muestra el resumen de las decisiones tomadas por el IASB en esta reunión sobre la posible modificación de la norma, aplicando los criterios de evaluación acordados en octubre de 2018.

Documento preparado por el personal	Inquietudes y desafíos de implementación	Decisión del IASB
Flujos de efectivo por la adquisición de seguros para las renovaciones fuera del límite del contrato (Documento preparado por el personal 2A)	Flujos de efectivo por la adquisición de seguros directamente atribuibles a contratos recién emitidos que anticipan económicamente futuras renovaciones fuera del límite del contrato	Enmendar
Contratos de reaseguro mantenidos - Contratos de seguro subyacentes que son onerosos (Documento preparado por el personal 2B y 2C)	Pérdidas por contratos de seguros subyacentes que son onerosos, que están cubiertos por contratos de reaseguros proporcionales mantenidos	Enmendar
Contratos de reaseguro mantenidos - contratos de seguro subyacentes con características de participación directa (Documento preparado por el personal 2D)	Contratos de reaseguro no elegibles para el enfoque de tarifa variable	No Enmendar
	Limitación a la exención por mitigación de riesgos para los contratos de seguro con características de participación directa	
Reconocimiento del margen de servicio contractual en los resultados del modelo general (Documento preparado por el personal 2E)	Amortización del margen de servicio contractual para los contratos bajo el modelo general, que incluye un servicio de rendimiento sobre la inversión	Enmendar

16. El personal observó que, luego de la publicación de los documentos preparados por el personal, varias partes interesadas expresaron su preocupación de que el alcance ampliado solo se aplica a los contratos de reaseguro proporcionales. El Consejo estuvo de acuerdo con la explicación del personal sobre el alcance limitado de la enmienda propuesta, señalando que para los contratos proporcionales existe un vínculo directo entre el reaseguro y los contratos subyacentes en su inicio. Es decir, las reclamaciones se reembolsan como un porcentaje específico de las reclamaciones incurridas. Un miembro señaló que el Consejo está siendo pragmático en este proyecto de enmienda, ya que la pérdida en el contrato subyacente podría deberse a flujos de efectivo que no sean reclamaciones. Varios miembros del Consejo estuvieron de acuerdo con la justificación de restringir la enmienda a los contratos de reaseguro proporcionales, pero el término “proporcional” debe incluirse en los términos definidos en la norma o en una explicación más detallada en las bases de conclusiones.

Excepción de la mitigación de riesgos al enfoque de tarifa variable

17. El Consejo acordó modificar la NIIF 17 para ampliar el alcance de la excepción de la mitigación de riesgos para los contratos de seguro con características de participación directa para que se aplique no solo cuando se utilizan derivados, sino también cuando las entidades utilizan contratos de reaseguro para mitigar los riesgos financieros en estos contratos. Para ser elegible para esta excepción, se deben cumplir las condiciones descritas en la norma actual para los contratos de reaseguro.

18. Según la NIIF 17, tal como está redactada actualmente, cuando las entidades utilizan derivados para mitigar los riesgos financieros que surgen de los contratos de seguro y se cumplen ciertos criterios, se le permite a la entidad reconocer los cambios en el riesgo financiero en resultados, en lugar de ajustar el margen de servicio contractual, como es normalmente requerido según el enfoque de tarifa variable (VFA, por sus siglas en inglés) para los contratos participantes. Esta excepción se incluyó para permitir que las entidades eviten el descalce contable que de otro modo se produciría, y reflejaría mejor la economía neta de la decisión de una entidad de cubrir el riesgo financiero inherente en los contratos participantes, por ejemplo, garantías de rendimiento mínimo. Los documentos preparados por el personal señalan que algunos reaseguros mantenidos pueden actuar de la misma manera mitigadora que los derivados y, por lo tanto, la misma elección contable debería aplicarse cuando una entidad compre reaseguros para este fin de mitigación del riesgo financiero.

19. En la reunión del Consejo de diciembre de 2018, el IASB acordó discutir la aplicación retrospectiva de la exención por la mitigación de riesgos en la transición en una reunión futura. El IASB no tuvo esa discusión en dicha reunión, pero se espera que la discuta en los próximos meses.

Explicación del alcance del enfoque de tarifa variable

20. El enfoque de tarifa variable se aplica a los contratos que cumplen con la definición de contratos de seguro con características de participación directa, en que la entidad promete un retorno de inversión basado en elementos subyacentes, menos una tarifa variable. La NIIF 17 señala que ni los contratos de reaseguro mantenidos ni los contratos de reaseguro emitidos son elegibles para el VFA. Algunas partes interesadas expresaron su preocupación de que se producirán descalces contables cuando los contratos subyacentes se contabilicen según el VFA y el contrato de reaseguro mantenido se contabilice según el modelo de medición general.

El documento preparado por el personal señaló estas preocupaciones y recomendó no ampliar el alcance del VFA a los contratos de reaseguro emitidos o mantenidos y, en cambio, enmendar la excepción de mitigación de riesgos.

Reconocimiento del margen de servicio contractual en resultados en el modelo general

21. El Consejo acordó proponer una enmienda para que, en el modelo general, se asigne el margen de servicio contractual en función de las unidades de cobertura que se determinan, considerando tanto la cobertura de seguro como el “servicio de rendimiento sobre la inversión”. Un “servicio de rendimiento sobre la inversión” solo puede existir cuando un componente de inversión está presente. Sin embargo, el personal señaló que la existencia de un componente de inversión no significará automáticamente que haya un servicio de rendimiento sobre la inversión presente. El personal indicó que “el servicio de rendimiento sobre la inversión” es diferente de los servicios de gestión de activos realizados en conjunto con un contrato participante sujeto al VFA, porque para los contratos que no son de VFA, la entidad no gestiona los activos en nombre de los asegurados (es decir, no proporciona servicios de gestión de activos). En su lugar, proporciona al titular de la póliza acceso a un retorno de inversión que de otra manera no estaría disponible para el asegurado debido a los montos invertidos, la liquidez, la complejidad o la pericia.

22. De acuerdo con la propuesta, a una entidad se le exigiría que emplee un juicio, aplicado de manera uniforme, para decidir si existe un servicio de rendimiento sobre la inversión. No se incluirán objetivos o criterios para esa determinación en la norma.

El servicio de rendimiento sobre la inversión finalizaría cuando la entidad haya efectuado todos los pagos relacionados con la inversión al asegurado conforme al contrato. No se prescribiría la evaluación de la ponderación relativa de los beneficios proporcionados por la cobertura de seguro y los servicios de rendimiento sobre la inversión y su patrón de entrega, sino que se determinaría de forma sistemática y racional por la administración. Además, se incluirían los flujos de efectivo relacionados con el cumplimiento del servicio de rendimiento sobre la inversión (pero excluyendo las ganancias/pérdidas en cualquier inversión) en la medición del contrato de seguro. Para determinar la elegibilidad del enfoque de asignación de primas, una entidad debe considerar tanto la cobertura de seguro como cualquier servicio de rendimiento sobre la inversión.

23. El Consejo está proponiendo los cambios descritos anteriormente basados en la retroalimentación de las partes interesadas en el grupo de recursos de transición de mayo de 2018 y a través de varias otras actividades de divulgación, que indican que algunos contratos que no cumplen con los criterios del VFA proporcionan, no obstante, servicios relacionados con la inversión u otros servicios. Estuvieron de acuerdo en que los servicios de inversión deberían reflejarse en las unidades de cobertura que se utilizan para asignar el margen de servicio contractual durante el período de los servicios prestados.

24. Sin embargo, algunos miembros del Consejo expresaron cierta preocupación por la forma en que se interpretaría la definición de tales servicios, incluidas las palabras “proporcionar al titular de la póliza acceso a un retorno de inversión”, y pensaron que tal vez el personal debería considerar agregar algún lenguaje en la redacción, aunque solo sea en la base de las conclusiones, para aclarar su significado. Los miembros del Consejo también discutieron si se debe proporcionar alguna orientación sobre cómo evaluar y tener en cuenta las situaciones en las que un servicio de retorno sobre la inversión puede ser intrascendente o de minimis, o solo se manifiesta en escenarios remotos.

25. Los miembros del Consejo también expresaron preocupación sobre cómo se interpretaría la “ponderación relativa de los beneficios” y el “patrón de entrega” sobre “una base sistemática y racional”, y señalaron que había mucho margen para el juicio. Sin embargo, también reconocieron que otras áreas de la norma requieren juicios similares, por lo que el personal debe tener cuidado y no ser demasiado prescriptivo en esta enmienda.

26. En resumen, el Consejo reconoció que la introducción de servicios de retorno sobre la inversión tendrá un impacto significativo en el patrón de reconocimiento de ganancias en que existan dichos componentes. Se necesita un juicio importante para determinar la existencia de un servicio de retorno sobre la inversión, la ponderación de los componentes y el patrón de entrega, y todos deben aplicarse de manera uniforme. Los miembros del Consejo sugirieron que esta enmienda puede necesitar revelaciones adicionales, que el personal considerará en una fecha futura.

Futuras discusiones previstas

27. El Consejo señaló que las discusiones sobre los desafíos y preocupaciones de implementación restantes continuarán en las reuniones futuras del Consejo, y se espera que las deliberaciones se completen en el primer trimestre de 2019. El personal propone retornar con un resumen de todas las enmiendas sugeridas y evaluar el paquete total de enmiendas según los criterios previamente acordados, y considerar la necesidad de cualquier enmienda en las revelaciones como consecuencia de las enmiendas propuestas.

28. En sus documentos para la reunión del Consejo de octubre de 2018, el personal del IASB presentó 25 desafíos de implementación identificados. De las preocupaciones restantes que se discutirán en una reunión futura, las opiniones preliminares del personal en los documentos para la reunión del Consejo de octubre indican que podría ser posible enmendar la NIIF 17 para los siguientes temas, de manera que cumpla con los criterios para la enmienda:

- Enfoque retrospectivo modificado
- Préstamos y otras formas de crédito que transfieren riesgo de seguro

29. Las opiniones preliminares del personal en los documentos para la reunión del Consejo de octubre son que los siguientes temas restantes pueden no cumplir con los criterios para la enmienda:

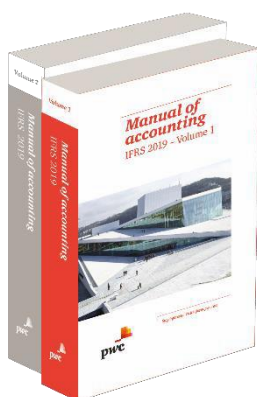
- Nivel de agregación
- Otros ingresos integrales en el enfoque de transición según un valor razonable
- Fecha de aplicación inicial de las comparativas
- Opcionalidad en transición
- Aplicación retrospectiva de la excepción de mitigación de riesgos en la transición (aplazado a partir de la reunión del Consejo de 2018).

Recién salido de la imprenta

La actualización de IASB correspondiente al mes de enero de 2019 ha sido publicada y el plan de trabajo actualizado.

Los temas, por orden de discusión, fueron:

- Modificaciones a la NIIF 17 Contratos de seguro
- Actividades extractivas
- Actividades reguladas por tarifa
- Implementación



Resérvelo ahora: Manual de contabilidad - NIIF 2019 (Edición en dos volúmenes)

Las actualizaciones clave incluyen:

- Modificaciones a la NIC 19, “Beneficios a los empleados”
- Modificaciones, reducción o liquidación al plan
- Mejoras anuales 2015 - 2017
- Modificaciones a la NIIF 9, “Instrumentos financieros”
- Características de prepago con compensación negativa
- Modificaciones a la NIC 28, “Inversiones en asociadas”
- Participaciones en asociados a largo plazo y negocios conjuntos
- Marco conceptual revisado, emitido en marzo de 2018

Para más información visite www.pwc.com/manual



Contactos

Marisol Arcia

Líder Regional de Auditoría

Honduras | T: (504) 2231-1911

E: roberto.e.morales@hn.pwc.com

Guatemala | T: (502) 2420-7869

E: dora.orizabal@gt.pwc.com

Wilfredo Peralta Cerritos

Accounting Consulting Services

Costa Rica | T: (506) 2224-1555

E: jose.naranjo@cr.pwc.com

Nicaragua | T: (505) 2270-9950

E: alvaro.artiles@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: wilfredo.peralta.cerritos@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

Este contenido ha sido elaborado para una orientación general sobre asuntos de interés solamente, y no constituye asesoramiento profesional.

© 2019 PwC. Todos los derechos reservados. PwC se refiere a la red de PwC y/o una o más de sus firmas miembros, cada una de las cuales es una entidad legalmente separada. Ver www.pwc.com/structure para más detalles..