

IFRS in Focus (edición en español)

Consideraciones de contabilidad relacionadas con la enfermedad por coronavirus 2019

Contenidos

Introducción

Juicios e incertidumbres materiales

Empresa en marcha

Eventos ocurridos después del final del período de presentación de reporte

Deterioro de activos no-financieros

Instrumentos financieros

Ingresos ordinarios provenientes de planes con clientes

Planes de reestructuración

Provisiones por contratos onerosos

Recuperaciones de seguros

Contratos de arrendamiento

Consolidación

Planes de beneficio definido

Pagos basados-en-acciones

Otros beneficios para empleados (incluyendo beneficios de terminación)

Inversiones extranjeras intra-grupo de largo plazo

Ayuda del gobierno

Impuestos a los ingresos

Violación de acuerdos de pago

Reportes financieros intermedios

Utilidades por distribuir

Contactos clave

Introducción

La pandemia del coronavirus 2019 (COVID-19) está afectando los mercados económicos y financieros, y virtualmente todas las industrias están enfrentando desafíos asociados con las condiciones económicas resultantes de los esfuerzos para abordarla. Por ejemplo, muchas entidades de las industrias de viajes, hospitalidad, placer, y minorista han visto agudas declinaciones en los ingresos ordinarios debidas a mandatos regulatorios y organizacionales (e.g., mandatos de “quédese en casa,” cierres de escuelas) y cambios voluntarios en el comportamiento del consumidor (e.g., “distanciamiento social”).

Como la pandemia se incrementa tanto en magnitud como en duración, las entidades están experimentando condiciones a menudo asociadas con una recesión económica general. Esto incluye, pero no está limitado a, volatilidad y erosión del mercado financiero, deterioro del crédito, preocupaciones de liquidez, incrementos adicionales en la intervención del gobierno, incremento del desempleo, declinaciones amplias en el gasto discrecional del consumidor, incremento de niveles de inventario, reducciones en producción a causa de demanda disminuida, despidos y licencias, y otras actividades de reestructuración. La continuación de estas circunstancias podría resultar en una recesión económica incluso más amplia que podría tener un prolongado impacto negativo en los resultados financieros de la entidad. Este *IFRS in Focus* discute ciertas consideraciones clave de la contabilidad IFRS relacionadas con condiciones que puedan resultar de la pandemia del COVID-19. La importancia de los problemas individuales que se discuten abajo, por supuesto variará por industria y entidad, pero nosotros consideramos que los siguientes temas serán los más generalizados y difíciles de abordar.

- *Preparación de pronósticos de estimados de los flujos de efectivo* – El uso de información pronosticada es generalizado en la valoración que la entidad hace de, entre otras cosas, el deterioro de activos no-financieros, pérdidas de crédito esperadas, la recuperabilidad de activos tributarios diferidos y la capacidad de la entidad para continuar como empresa en marcha. Las complejidades únicas asociadas con la preparación de información prospectiva como resultado de la pandemia y de la recesión económica incluyen lo siguiente:
 - Hay un rango extremadamente amplio de resultados posibles, derivando en un grado particularmente alto de incertidumbre acerca de la trayectoria última de la pandemia y el camino y el tiempo que se necesitan para regresar a un “estado estable.”
 - El impacto económico asociado de la pandemia es altamente dependiente de variables que son difíciles de predecir. Los ejemplos incluyen el grado en el cual los gobiernos prohíban actividades de negocio y personales, el nivel asociado de cumplimiento por los ciudadanos, el grado en el cual “aplanar la curva” sea exitoso, y la naturaleza y efectividad de la ayuda del gobierno.
 - Cada entidad tiene entonces que trasladar el efecto de esas condiciones macro en estimados de sus propios flujos de efectivo futuros.

Sin embargo, las entidades necesitarán hacer todo lo posible para elaborar estimados razonables, preparar documentación comprensiva que respalde la base para tales estimados y proporcionar revelación robusta de los juicios importantes ejercidos, los supuestos clave usados y, potencialmente, su sensibilidad ante el cambio.

- *Recuperabilidad y deterioro de activos* – Quizás el ejemplo más agudo del desafío incrementado asociado con la información proyectada es el impacto de la prueba por deterioro para activos no-financieros (por ejemplo, propiedad, planta y equipo (PP&E), activos de derecho-de-uso, activos intangibles y plusvalía). La prueba por deterioro para esos activos a menudo requiere el desarrollo de proyecciones de los flujos de efectivo que estén sujetas a las incertidumbres importantes anotadas arriba.
- *Contabilidad para activos financieros* – Ha habido una declinación severa en el valor razonable de muchos activos financieros, particularmente valores de patrimonio. De igual manera, la capacidad de los deudores para cumplir con los términos de préstamos e instrumentos similares ha sido afectada adversamente. Las entidades necesitarán considerar cuidadosamente y aplicar los requerimientos apropiados de medición y reconocimiento de la pérdida por deterioro.
- *Modificaciones de contrato* – Los cambios en la actividad económica causada por la pandemia causarán que muchas entidades renegocien los términos de contratos y acuerdos existentes. Los ejemplos incluyen contratos con clientes, acuerdos de compensación con empleados, arrendamientos y los términos de muchos activos y pasivos financieros. Las entidades necesitarán asegurar que se aplican los requerimientos relevantes contenidos en los estándares IFRS.
- *Eventos ocurridos después del final del período de presentación de reporte* – Para la entidad puede ser desafiante determinar si un evento ocurrido después del final del período de presentación de reporte es de ajuste o de no-ajuste en un mercado global que es extremadamente volátil y en el cual los principales desarrollos ocurren diariamente (e.g., los anuncios del gobierno sobre estímulos y restricciones y la reacción diaria del mercado de valores ante información nueva. Si bien las entidades pueden no tener todos los hechos “a mano” a la fecha de presentación de reporte, una vez que tales hechos son obtenidos la valoración se tiene que basar en las condiciones que existían a la fecha de presentación de reporte. Las cantidades contenidas en los estados financieros tienen que ser ajustadas solo para reflejar eventos subsiguientes que proporcionen evidencia de condiciones que existían a la fecha de presentación de reporte. Con respecto a los períodos de presentación de reporte que terminen en o antes del 31 de diciembre de 2019, generalmente es apropiado considerar que los efectos del brote del COVID-19 en la entidad son resultado de eventos que surgieron después de la fecha de presentación de reporte, por ejemplo, decisiones tomadas en respuesta al brote de COVID-19, que pueden requerir revelación en los estados financieros, pero que no afectarían las cantidades reconocidas. Para los períodos subsiguientes de presentación de reporte, los efectos de la pandemia de COVID-19 pueden afectar el requerimiento y la medición de activos y pasivos contenidos en los estados financieros. Esto será altamente dependiente de la fecha de presentación de reporte, las circunstancias específicas de las operaciones de la entidad y los eventos particulares en consideración.
- *Empresa en marcha* – Como resultado de COVID-19 y sus efectos asociados, las entidades necesitan considerar si, en sus circunstancias específicas, tienen la capacidad para continuar como empresa en marcha por al menos, pero no limitado a, 12 meses a partir de la fecha de presentación de reporte. La valoración que la administración haga de la capacidad de la entidad para continuar como empresa en marcha involucra hacer un juicio, en un punto particular en el tiempo, acerca de resultados futuros inciertos de eventos o condiciones. Esto requerirá que la entidad considere, entre otras cosas, (1) la extensión de la disrupción operacional; (2) potencial demanda disminuida por productos o servicios; (3) obligaciones contractuales debidas o anticipadas dentro de un año; (4) potencial escasez de liquidez y de capital de trabajo; y (5) acceso a fuentes existentes de capital (e.g., línea de crédito disponible, ayuda del gobierno). Al hacer su valoración de empresa en marcha, el IAS 10 *Eventos ocurridos después de la fecha de presentación de reporte* requiere que la entidad considere los eventos hasta la fecha de autorización de los estados financieros. En ciertas jurisdicciones, las regulaciones pueden extender este período (e.g. hasta la presentación de los estados financieros en la reunión anual de accionistas).

Cuando analicen cómo los eventos recientes pueden afectar sus estados financieros, las entidades tienen que considerar cuidadosamente sus únicas circunstancias y exposiciones ante el riesgo. Específicamente, las revelaciones del estado financiero necesitarán transmitir los efectos materiales de la pandemia de COVID-19.



Juicios e incertidumbres materiales

Como resultado de la incertidumbre asociada con la naturaleza sin precedentes de la pandemia de COVID-19, las entidades es probable que enfrenten desafíos relacionados con la selección de supuestos apropiados y el desarrollo de estimados confiables. Sin embargo, todavía estará requerido por los estándares IFRS desarrollar estimados que subyacen a varias conclusiones de contabilidad. Para desarrollar los estimados, las entidades necesitarán considerar toda la información disponible, así como también si han satisfecho todos los requerimientos de revelación que sean aplicables, incluyendo los contenidos en el IAS 1 *Presentación de estados financieros*.

Una serie de supuestos o estimados puede ser requerida para más de un propósito (e.g. los pronósticos de ingresos ordinarios pueden ser relevantes para pruebas de deterioro y para el reconocimiento de activos tributarios diferidos). Supuestos consistentes deben ser usados para todas las valoraciones relevantes.

Cuando se reporta en tiempos inciertos, es particularmente proporcionarles a los usuarios de los estados financieros perspectiva apropiada sobre la capacidad de recuperación de la entidad de cara a la incertidumbre actual y para entender los supuestos y juicios clave hechos cuando se prepara la información financiera.

Dependiendo de las circunstancias específicas de la entidad, cada una de las áreas que se discute en esta publicación puede ser una fuente de juicio e incertidumbre material que requiere revelación aplicando el IAS 1. Cuando este es el caso, la entidad debe proporcionar revelaciones, distinguiendo entre:

- Juicios importantes (revelación requerida por el IAS 1:122), i.e., juicios diferentes a estimaciones hechas en la aplicación de las políticas de contabilidad de la entidad, a menudo sobre cómo un elemento es caracterizado; y
- Fuentes importantes de incertidumbre de la estimación (revelación requerida por el IAS 1:125, si la fuente de incertidumbre de la estimación resulta en un riesgo importante de ajuste material para activos o pasivos en el siguiente año financiero), i.e. supuestos u otras fuentes de incertidumbre de la estimación (incluyendo juicios que involucren estimación), principalmente sobre el valor en libros de un elemento.

En la situación actual, parecería razonable que las entidades no deben estar sujetas a una interpretación estrecha de qué constituye una fuente importante de incertidumbre de la estimación y proporcionen tanto contexto como sea posible para los supuestos y predicciones subyacentes a las cantidades reconocidas en los estados financieros, en línea con el espíritu de los requerimientos del IAS 1:125.

Los juicios y supuestos relevantes pueden incluir la:

- disponibilidad y extensión del apoyo a través de medidas de apoyo del gobierno que hayan sido anunciadas;
- disponibilidad, extensión y oportunidad de fuentes de efectivo, incluyendo el cumplimiento con acuerdos de pago con bancos o la confianza en la renuncia a esos acuerdos de pago;
- duración de las medidas de distanciamiento social y sus potenciales impactos.

No hay un punto de vista único sobre cómo la pandemia del COVID-19 evolucionará y su impacto en la economía. Esta carencia de consistencia hace que la necesidad de revelación plena de los juicios, supuestos y estimados sensibles sea significativamente más importante que como es usual.

La revelación proporcionada acerca de los supuestos clave, incluyendo el análisis de sensibilidad basado en el rango de resultados razonablemente posibles, debe reflejar las condiciones a la fecha de presentación de reporte. Cuando supuestos clave, o el rango de cambios razonablemente posibles a esos supuestos, son afectados significativamente como resultado de eventos de no-ajuste después de la fecha de presentación de reporte, la información acerca de esos cambios, incluyendo el estimado del efecto financiero, debe ser proporcionado por separado (vea Eventos ocurridos al final del período de presentación de reporte).

La publicación [IFRS in Focus](#), de Deloitte, proporciona más detalle sobre la revelación de juicios importantes y fuentes de incertidumbre de la estimación.

Empresa en marcha

El COVID-19 está generando disrupción en las operaciones de muchos negocios. Las entidades necesitarán considerar si tal disrupción será prolongada y resultará en demanda disminuida por productos o servicios o escasez importante de liquidez (o ambos) que, entre otras cosas, cause que la administración valore si la entidad puede ser capaz de continuar como empresa en marcha por al menos, pero no limitado a, 12 meses a partir de la fecha de presentación de reporte.

Los estados financieros son preparados sobre una base de empresa en marcha a menos que la administración tenga la intención ya sea de liquidar la entidad o de dejar de negociar, o no tenga alternativa realista sino hacerlo. Cuando hace su valoración, si la administración es consciente de incertidumbres materiales relacionadas con eventos o condiciones que puedan arrojar duda importante sobre la capacidad de la entidad para continuar como empresa en marcha, la entidad tiene que revelar esas incertidumbres.

Si la administración identifica eventos o condiciones (diferentes a las con probabilidad remota de ocurrencia) que podrían llevar a fracaso de la entidad, deben ser revelados. Al identificar tales eventos o condiciones, la administración debe considerar tanto la incertidumbre como el probable éxito de cualquier respuesta realista posible para mitigar esta incertidumbre.

Los actuales hechos y circunstancias de la entidad pueden desafiar la base de preparación de empresa en marcha. Valorar si la entidad es una “empresa en marcha” típicamente requiere que los siguientes factores sean considerados:

- Si el desempeño proyectado resultaría en un nivel adecuado de altura libre sobre las facilidades de préstamo disponibles para la entidad y el cumplimiento con los relevantes acuerdos de pago de préstamos; y
- La disponibilidad de suficientes facilidades de préstamo comprometidas para el futuro previsible y si hay indicadores de que la parte prestamista será incapaz de proporcionar tal financiación.

En la situación actual, la valoración se hace más difícil dadas las incertidumbres acerca del impacto de la pandemia del COVID-19, la extensión y duración de las medidas de distanciamiento social en efecto en muchas jurisdicciones y el impacto en la economía. La administración debe considerar el impacto de esas materias en las *circunstancias específicas de la entidad*, en particular los recursos actuales y potenciales de efectivo incluyendo el acceso a facilidades de financiación existentes y nuevas, y acuerdos de factoring y factoring reverso. El acceso a y el uso de tales facilidades y acuerdos debe ser revelado.

La valoración de si la base de empresa en marcha es apropiada tiene en cuenta los eventos ocurridos después del final del período de presentación de reporte. Por ejemplo, para el 31 de diciembre de 2019 quienes reportan y estén severamente afectados por el COVID-19, si bien el impacto importante en las operaciones ocurrió después de final de año, necesitarán considerar lo apropiado de la preparación de los estados financieros sobre una base de empresa en marcha.

Al hacer esta valoración, la administración necesitará tener en cuenta toda la información disponible hasta la fecha de autorización de los estados financieros (en ciertas jurisdicciones, las regulaciones locales pueden extender este período). La información a ser considerada incluye los anuncios del gobierno que afecten la capacidad de la entidad para operar y cualesquiera programas de ayuda del gobierno a las cuales la entidad pueda tener derecho. Cuando la administración es consciente de incertidumbres materiales que puedan arrojar duda importante sobre la capacidad de la entidad para continuar como empresa en marcha, el IAS 1:25 requiere que la entidad revele en los estados financieros esas incertidumbres materiales. La revelación debe ser específica para la situación propia de la entidad, por ejemplo, explicar cómo y cuándo la incertidumbre se puede cristalizar y su impacto en los recursos, operaciones, liquidez y solvencia de la entidad.

Cuando la entidad haya aplicado juicio importante en el proceso de concluir que no existe incertidumbre material que satisfaga los criterios para revelación, esa circunstancia requiere revelación según el IAS 1:122 o revelaciones de juicios importantes en orden a proporcionarles a los usuarios de los estados financieros información suficiente para entender las presiones en la liquidez, viabilidad, y solvencia.

Eventos ocurridos después del final del período de presentación de reporte

Dado el entorno económico y la probabilidad de que puedan ocurrir eventos rápida o inesperadamente, las entidades deben evaluar cuidadosamente la información que se vuelva disponible después del final del período de presentación de reporte, pero antes de la fecha de autorización de los estados financieros. Las cantidades contenidas en los estados financieros tienen que ser ajustadas para reflejar los eventos ocurridos después del final del período de presentación de reporte que proporcionen evidencia de condiciones que existían al final del período de presentación de reporte. Los eventos que sean indicativos de condiciones que surgieron después del período de presentación de reporte son eventos de no-ajuste. Ellos no son reflejados en el reconocimiento o medición de elementos contenidos en los estados financieros, pero requieren revelación cuando sean materiales.



A menudo los “eventos” son (1) específicos de la compañía; y (2) asociados con una cuenta específica que permite un análisis más preciso. Sin embargo, algunas veces los “eventos” son de naturaleza macroeconómica (tales como los que resultan del COVID-19) y tienen un impacto generalizado en muchos estimados contenidos en el conjunto de estados financieros que puede ser difícil aseverar si tales condiciones “existían” a la fecha de presentación de reporte. El impacto pleno de la pandemia del COVID-19 en la actividad económica de corto, mediano, y largo plazo todavía es desconocido, y frecuentemente están ocurriendo desarrollos importantes. Sin embargo, el COVID-19 será un factor en el análisis que de los estimados la entidad hace en la preparación de los estados financieros, incluyendo los relacionados con la pérdida de crédito esperada en cuentas por cobrar, obsolescencia de inventario, análisis de deterioro, estimados de consideración variable y contingente, y otros factores. Mientras que los eventos derivados del COVID-19 son extremadamente volátiles, cuando evalúen los eventos subsiguientes las entidades no obstante estarán requeridas a considerar las condiciones que existían a la fecha de presentación de reporte.

Con relación a los períodos de presentación de reportes que terminen en o antes de diciembre 31 de 2019, generalmente es apropiado considerar que los efectos en la entidad son resultado de eventos que surgieron después de la fecha de presentación de reporte que puedan requerir revelación en los estados financieros, pero que no afectarían las cantidades reconocidas.

Para las subsiguientes fechas de presentación de reporte, las entidades necesitarán juzgar qué tanto del impacto del COVID-19 debe ser considerado que surgen de eventos de no-ajuste. Esto será altamente dependiente de la fecha de presentación de reporte, de las circunstancias específicas de las operaciones de la entidad y de eventos particulares en consideración. En otras palabras, no hay punto ‘crítico’ universal en el cual las entidades deban ver todos los impactos relacionados con el COVID-19 como que sean eventos de ajuste. En lugar de ello, cada evento debe ser valorado para determinar si proporciona evidencia de condiciones que existían al final del período de presentación de reporte o si refleja un cambio en condiciones después de la fecha de presentación de reporte.

Si eventos de no-ajuste son materiales, la entidad está requerida a revelar la naturaleza del evento y un estimado de su efecto financiero. El estimado no necesita ser preciso. Es preferible proporcionar un rango de efectos estimados como un indicador de impacto a no proporcionar ninguna información cuantitativa. Sin embargo, cuando el efecto cuantitativo no puede ser estimado razonablemente, se debe proporcionar revelación cualitativa junto con una declaración de que no es posible estimar el efecto.

Deterioro de activos no-financieros

Activos sujetos a los requerimientos del IAS 36

Las entidades necesitarán valorar si el impacto del COVID-19 potencialmente ha llevado a un deterioro del activo. El desempeño financiero, incluyendo los estimados de los flujos de efectivo futuros y de las ganancias, pueden ser significativamente afectados por los impactos directos o indirectos de eventos recientes y continuos.

El IAS 36 *Deterioro del valor de los activos* busca asegurar que los activos de la entidad sean llevados a no más que su cantidad recuperable (i.e. el más alto del valor razonable menos los costos de disposición y el valor en uso). Las entidades están requeridas a realizar pruebas de deterioro cuando haya un indicador de deterioro de un activo a la fecha de presentación de reporte. La prueba es realizada para la ‘unidad generadora de efectivo’ (UGE) cuando el activo no genere flujos de entrada de efectivo que sean ampliamente independientes de los de otros activos. La UGE es el grupo de activos más pequeño identificable que genera flujos de entrada de efectivo que son ampliamente independientes de los flujos de entrada de efectivo provenientes de otros activos o grupos de activos.

El alcance de los activos sujetos a los requerimientos contenidos en el IAS 36 es amplio. Incluye propiedad, planta y equipo (llevada al costo o a cantidad revaluada), activos intangibles (llevados al costo o a cantidad revaluada), plusvalía, activos de derecho-de-uso (si son llevados al costo), propiedad de inversión (si es llevada al costo), activos biológicos (si son llevados al costo) e inversiones en asociadas y negocios conjuntos contabilizados usando el método del patrimonio. Observe que los intereses en asociadas y negocios conjuntos no sujetos al método del patrimonio, tales como préstamos, están sujetos a los requerimientos de deterioro contenidos en el IFRS 9 *Instrumentos financieros*. En los estados financieros separados de la entidad, las inversiones en subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos (diferentes a los contabilizados de acuerdo con el IFRS 9) también están sujetos a los requerimientos del IAS 36.

Los indicadores de deterioro incluyen (pero no están limitados a) cambios importantes con un efecto adverso en la entidad que hayan ocurrido durante el período, o que ocurrirán en el futuro cercano en el mercado o en el entorno económico en el cual la entidad opera. La entidad también necesitará considerar la extensión en la cual, o la manera como, un activo es usado o se espera sea usado (por ejemplo, un activo que se vuelve ocioso, planes para discontinuar o reestructurar la operación a la cual el activo pertenece o planes para disponer de un activo antes de la fecha previamente esperada).

Los factores que resulten de la pandemia del COVID-19 que señalen que el valor en libros de una UGE pueda no ser recuperable pueden incluir (1) demanda disminuida de productos o servicio de la entidad; (2) costos / interrupción del negocio incrementados debido a problemas de la cadena de suministro; (3) cancelaciones o aplazamiento de órdenes por clientes; (4) la necesidad de proporcionar concesiones importantes a los clientes; (5) clientes importantes experimentando dificultades financieras o dificultades de los flujos de efectivo. Esos factores pueden señalar que la entidad pueda estar forzada a liquidar rápidamente algunos de sus activos.

Además, dados las recientes declinaciones en los precios de los mercados de valores, el valor en libros de los activos netos de la entidad puede exceder su capitalización del mercado. El IAS 36 señala que esta situación es un indicador adicional de deterioro.

Como resultado del impacto del COVID-19, ciertas entidades pueden necesitar realizar una valoración del deterioro de los activos además del requerimiento de realizar una prueba por deterioro al menos anualmente de la plusvalía y de los activos intangibles con vida útil indefinida. En la estimación de las cantidades recuperables las entidades a menudo se basan en los flujos de efectivo descontados. La consideración cuidadosa de las proyecciones de los flujos de efectivo, de la(s) tasa(s) de crecimiento y de la(s) tasa(s) de descuento será crítica en términos de la soportabilidad y razonabilidad de los cálculos dadas las condiciones actuales del mercado. En particular, los flujos de efectivo proyectados se deben basar en lo que razonablemente podría haber sido conocido a la fecha de presentación de reporte respecto de las condiciones que existían a esa fecha. sin embargo, en el cálculo del valor en uso, no deben reflejar los efectos de los planes de reestructuración que no estén comprometidos a la fecha de presentación de reporte o de los beneficios de la posible ayuda del gobierno dado que esto sería inconsistente con el requerimiento para determinar el valor del uso de la UGE en su condición actual al final del período de presentación de reporte.

La tasa de descuento a ser usada es un estimado de la tasa que el participante en el mercado esperaría en una inversión igualmente riesgosa. Por lo tanto, en la extensión en que el riesgo y las incertidumbres acerca del impacto futuro de la pandemia del COVID-19 no se reflejen en los flujos de efectivo proyectados de la UGE que esté siendo probada, deben ser reflejados en la tasa de descuento aplicada.

En estos tiempos inciertos, la administración puede enfrentar desafíos importantes en la preparación de los presupuestos y pronósticos necesarios para estimar la cantidad recuperable de un activo (o UGE). La administración puede determinar que el uso del enfoque de flujos de efectivo esperados es el medio más efectivo de reflejar las incertidumbres de la pandemia del COVID-19 en sus estimados de la cantidad recuperable. Este enfoque refleja todas las expectativas acerca de los posibles flujos de efectivo, en lugar del único resultado esperado. Por ejemplo, el flujo de efectivo puede ser UM100, UM200 o UM300, con probabilidades de 10 por ciento, 60 por ciento y 30 por ciento, respectivamente, dando un flujo de efectivo esperado de UM220, i.e., $(UM100 \times 10\%) + (UM200 \times 60\%) + (UM300 \times 30\%)$. Si bien el enfoque del flujo de efectivo esperado es altamente dependiente de la asignación de probabilidades a los estimados de los futuros flujos de efectivo, tales juicios sobre los inputs pueden no obstante ser más transparentes y más fácilmente vinculados a las expectativas comerciales subyacentes que la adición de una prima por riesgo de "COVID-19" a la tasa de descuento que pueda ser más arbitraria y para la cual no hay base de evidencia para respaldar la cantidad del ajuste.

Los principios clave a tener en mente son:

- Los flujos de efectivo y las tasas de descuento estimadas deben estar libres tanto de sesgo como de factores no relacionados con el activo en cuestión.
- Los flujos de efectivo estimados deben reflejar un rango de posibles resultados, más que un solo resultado esperado.
- Las proyecciones de los flujos de efectivo deben reflejar las condiciones en existencia a la fecha de presentación de reporte y deben estar basados en los presupuestos/pronósticos financieros más recientes, aprobados por la administración con el nivel apropiado de autoridad, cubriendo un período máximo de cinco años, a menos que un período más largo pueda ser justificado. En estos tiempos inciertos, presupuestos detallados confiables pueden solo estar disponibles para un período más corto.
- Las proyecciones de los flujos de efectivo más allá del período cubierto por los presupuestos/pronósticos más recientes deben ser estimados mediante extrapolar las condiciones basados en presupuestos/pronósticos usando una tasa de crecimiento constante o declinante para los años subsiguientes, a menos que un incremento de la tasa pueda ser justificado con base en información objetiva acerca de patrones durante el ciclo de vida del producto o industria. Esta tasa de crecimiento no debe ser excesivamente optimista y no debe exceder la tasa de crecimiento de largo plazo para los productos, industrias, o país o países en los cuales la entidad opere, o para



el mercado en el cual el activo es usado, a menos que una tasa más alta pueda ser justificada. En algunos casos, puede ser apropiado que la tasa de crecimiento sea cero o negativa.

- Los flujos de efectivo futuros deben ser estimados para el activo en su condición actual y no deben incluir los flujos de entrada o salida de efectivo futuros estimados que se espere surjan de mejorar el desempeño del activo o de futuras reestructuraciones con las cuales la entidad todavía no esté comprometida (cuando la cantidad recuperable sea determinada como el valor en uso).
- El promedio ponderado del costo del capital [weighted average cost of capital (WACC)] de la entidad puede ser usado como punto de partida para la estimación de la tasa de descuento del mercado, pero debe luego ajustada para reflejar la manera como el mercado valoraría los flujos de efectivo de la unidad generadora de efectivo (a menos que ese riesgo ya esté incluido en los flujos de efectivo estimados). Cuando se considere los inputs individuales subyacentes en el tradicional modelo de fijación del precio del activo de capital [capital asset pricing model ("CAPM")] se tiene que considerar el inter-juego entre los inputs (i.e. el supuesto de la tasa libre de riesgo y la prima por el riesgo de capital) y cómo los cambios en algunos inputs pueden ser compensados por el cambio en otros inputs. La expectativa de un entorno de la tasa libre de riesgo decreciente no necesariamente se traslada en un costo de capital más bajo.
- Se debe tener cuidado de la consistencia de los datos que estén siendo preparados y comparados para evitar doble conteo o la omisión de algunos datos.

Si información es recibida después del final del período de presentación de reporte, pero antes que los estados financieros sean autorizados para emisión, señalando que un activo está deteriorado, la administración debe considerar si esa información es indicativa de deterioro que existía al final del período de presentación de reporte. Si es así, se debe llevar a cabo una revisión del deterioro (o volver a realizar cualquier prueba por deterioro ya realizada). Si la información recibida después del período de presentación de reporte no es indicativa de condiciones que existían al final del período de presentación de reporte, no debe originar una prueba por deterioro (o el volver a realizar cualquier prueba por deterioro ya realizada). Más aún, la información debe ser revelada como un evento de no-ajuste después del período de presentación de reporte cuando sea de tal importancia que la no-revelación afectaría las decisiones de los usuarios de los estados financieros.

Si hay indicación de que el activo puede estar deteriorado, los hechos subyacentes deben tenerse en mente cuando se realicen las revisiones anuales de la vida útil del activo, del método de depreciación o amortización usado y del valor residual estimado. Esos elementos pueden necesitar ser ajustados aún si no se reconoce pérdida por deterioro.

La información acerca de los deterioros del activo será crítica para ayudar a que los usuarios de los estados financieros entiendan el impacto de la pandemia del COVID-19 en el desempeño y la posición financieros de la entidad. La revelación de los supuestos clave usados para determinar la cantidad recuperable, junto con una descripción del enfoque de la administración para determinar el valor asignado a cada supuesto clave, tiene que ser proporcionada con suficiente detalle. Ello incluye supuestos sobre la duración e intensidad de los efectos de la suspensión de actividades y de la fase de recuperación. Los supuestos clave usados en la realización de las pruebas por deterioro es probable que representen una fuente de importante incertidumbre de la estimación y por consiguiente la información requerida por el IAS 36 puede necesitar ser complementada por la información requerida por el IAS 1:125-133, tal como un análisis de sensibilidad.

Valuación de inventarios

La pandemia del COVID-19 puede afectar la recuperabilidad de los saldos de inventario. Algunas entidades con inventarios que sean estacionales o estén sujetos a expiración pueden tener que valorar si un castigo por obsolescencia o por movimiento bajo puede ser necesario en un período intermedio o anual como resultado de un ritmo de ventas reducido. Otras entidades pueden tener que valorar si se espera declinación en su precio de venta estimado futuro, lo cual puede requerir un castigo en el costo del inventario en un período intermedio o anual.

Aplicando el IAS 2, *Inventarios*, los inventarios son medidos al más bajo de su costo y el valor realizable neto (VRN). En un entorno económico difícil, el cálculo del VRN puede ser más desafiante y requerir métodos o supuestos más detallados. Las pérdidas por deterioro de inventario en períodos intermedios deben ser reflejadas en el período intermedio en el cual ocurren, con las recuperaciones subsiguientes reconocidas como ganancias en períodos futuros.

Además, las entidades de fabricación pueden tener que revalorar sus prácticas para la absorción del costo general fijo si los volúmenes de producción se vuelven anormalmente bajos durante el año como resultado de cierres de planta o demanda más baja por sus productos. El IAS 2 requiere que los costos generales de producción variables deben ser asignados a cada unidad de producción con base en el **uso actual** de las facilidades de producción. También pide que la asignación de los costos generales fijos a cada unidad de producción se base en la **capacidad normal** de las facilidades de producción. La pandemia del COVID-19 puede afectar a las entidades de fabricación en una serie de maneras (e.g. escases de mano de obra y materiales o tiempo de inactividad de fábrica no planeado) que, si es sostenido, puede resultar en una reducción anormal de los niveles de producción de la entidad. En tales circunstancias, la entidad no debe incrementar la cantidad de los costos generales fijos asignados a cada elemento de inventario. Más aún, los costos generales fijos no asignados se reconocen en utilidad o pérdida en el período en el cual ocurren.

Costos para obtener o cumplir un contrato de ingresos ordinarios y pagos anticipados a los clientes

La entidad puede haber reconocido costos para obtener o cumplir un contrato como un activo de acuerdo con el IFRS 15 *Ingresos ordinarios provenientes de contratos con clientes*. El IFRS 15 proporciona orientación sobre la determinación del período de amortización apropiado y sobre el reconocimiento de cualesquiera pérdidas por deterioro en tal activo. La entidad puede necesitar actualizar su enfoque de amortización para reflejar cualesquiera cambios importantes en la oportunidad esperada de la transferencia de los bienes o servicios relacionados. Además, la entidad tiene que reconocer una pérdida por deterioro si el valor en libros del activo excede (1) la suma de la cantidad de la consideración que se espera ser recibida y la cantidad de la consideración ya recibida, pero todavía no reconocida como ingresos ordinarios, menos (2) los costos que estén directamente relacionados con proporcionar los bienes o servicios prometidos restantes según el contrato que todavía no hayan sido reconocidos como gastos. La consideración determinada en (1) arriba debe ser ajustada para contabilizar el riesgo de crédito del cliente, y las cantidades determinadas según tanto (1) y (2) deben incluir los efectos de las renovaciones de contrato esperadas del mismo cliente. La entidad también puede necesitar considerar si modificaciones de contrato o cambios en expectativas relacionadas con renovaciones del cliente afectan la amortización o recuperabilidad de esos costos relacionados con ingresos ordinarios.

La entidad también puede haber reconocido pagos anticipados a clientes como un activo que estén reflejados como una reducción en el precio de la transacción. Si es así, sería razonable que la entidad realice análisis similares para cualquier activo reconocido por tales pagos anticipados.

Además, la entidad debe evaluar por deterioro los activos de contrato mediante el uso del mismo modelo que para las cuentas por cobrar del cliente. Para más información vea Instrumentos financieros.

Instrumentos financieros

Reserva por pérdidas de crédito esperadas [expected credit losses (ECL)]

El COVID-19 puede afectar la capacidad de los prestatarios, sea corporativos o individuales, para satisfacer sus obligaciones según relaciones de préstamo. Los prestatarios individuales y corporativos pueden tener una exposición particular a los impactos económicos en su geografía y sector de industria. Más ampliamente, las reducciones en los pronósticos del crecimiento económico incrementan la probabilidad de incumplimiento a través de muchos prestatarios y las tasas de pérdida pueden incrementarse debido a la caída en el valor del colateral evidente más generalmente por caídas en los precios de los activos.

Aplicando el IFRS 9 *Instrumentos financieros*, la entidad debe medir las ECL de una manera que refleje:

- una cantidad sin sesgos y de probabilidad ponderada que sea determinada mediante la evaluación de un rango de resultados posibles;
- el valor del dinero en el tiempo; y
- información razonable y soportable que esté disponible sin costo o esfuerzo indebido a la fecha de presentación de reporte acerca de eventos pasados, condiciones actuales y pronósticos de condiciones futuras.

El impacto de COVID-19 en las ECL será particularmente desafiante e importante para bancos y otros negocios de préstamo. El efecto también podría ser importante para corporaciones no-financieras. Esto porque las ECL no solo aplican a préstamos, sino que también aplican a muchas inversiones en intereses vinculados a activos financieros (e.g. bonos y obligaciones), cuentas por cobrar comerciales, activos de contrato, cuentas por cobrar de arrendamiento, compromisos de préstamo emitidos y contratos de garantía financiera emitidos. La extensión de esas exposiciones en corporaciones no-financieras también podría ser mayor en los estados financieros de compañías individuales debido a transacciones intra-grupo tales como préstamos o garantías intra-grupo proporcionadas por la entidad que reporta sobre obligaciones de deuda de otras entidades.

Según el modelo general de deterioro las ECL son reconocidas por ECL de 12 meses o por ECL durante toda la vida, dependiendo de si ha habido un incremento importante en el riesgo de crédito [significant increase in credit risk ("SICR")] de un activo financiero (o de otra exposición) desde el reconocimiento inicial (el análisis de la "puesta en escena"). Este análisis requiere el estimado de la probabilidad de incumplimiento durante toda la vida en el reconocimiento inicial de un activo financiero y en cada fecha consiguiente de presentación de reporte, basado en una valoración de información prospectiva que es particularmente desafiante dadas las incertidumbres del eventual impacto del COVID-19. A pesar de los desafíos, las entidades todavía están requeridas a hacer estimados basados en información razonable y soportable que esté disponible sin costo o esfuerzo indebido a la fecha de presentación de reporte. Las fuentes de tal información pueden incluir información usada en el proceso continuo de la entidad para la evaluación del crédito y pronósticos financieros para economías o industrias que se estén volviendo disponibles con el tiempo. No se espera que las dificultades asociadas con hacer estimados y supuestos en estos tiempos inciertos sea la base para que las entidades no actualicen las mediciones de las ECL.

Cuentas por cobrar comerciales

Para las entidades con ciertos activos financieros tales como cuentas por cobrar comerciales de corto plazo y activos de contrato, la complejidad del estimado de las ECL es reducida debido a la aplicación del enfoque simplificado. Según este enfoque no hay requerimiento para realizar un análisis complejo de la puesta en escena dado que las ECL son reconocidas a partir de la fecha del reconocimiento inicial. Sin embargo, la medición de las ECL sigue los mismos principios del modelo general.

En la práctica, la medición de las ECL para portafolios de cuentas por cobrar comerciales usualmente no requiere análisis complejo. El promedio histórico de las pérdidas de crédito en un grupo grande de cuentas por cobrar comerciales con características de riesgo compartidas puede hasta ahora haber sido un estimado razonable de la probabilidad ponderada de la cantidad de pérdida esperada. Un ejemplo común del enfoque de tasa de pérdida usada para cuentas por cobrar comerciales es la matriz de provisión desarrollada usando la experiencia histórica de pérdida de crédito. El IFRS 9 requiere que las tasas históricas de pérdida sean ajustadas según sea apropiado para reflejar las condiciones actuales y los estimados de las condiciones económicas futuras. Sin embargo, hasta ahora tales ajustes pueden haber sido limitados.

El COVID-19 requerirá que las entidades revisen el enfoque de matriz de provisión y consideren lo siguiente:

- La cantidad y oportunidad de las pérdidas de crédito esperadas, así como también la probabilidad asignada a escenarios alternativos, se tiene que basar en información razonable y soportable que esté disponible sin costo o esfuerzo indebido a la fecha de presentación de reporte sin el uso de retrospectiva. Las entidades necesitarán reconsiderar sus expectativas anteriores de pérdidas de crédito si éstas se basan en experiencia histórica no-ajustada que no sea reflejo de las condiciones actuales del mercado y en información prospectiva. En muchos casos, esto puede requerir juicio importante dadas las incertidumbres presentes (e.g. viabilidad financiera de deudores, niveles de apoyo del gobierno.).
- Puede haber carencia de datos históricos relevantes que reflejen de manera suficiente las condiciones económicas adversas en las cuales basar el estimado. La entidad ya puede estar observando el incumplimiento de los deudores y necesitará determinar el impacto que esas observaciones tienen en las expectativas de recuperaciones e incumplimiento futuro de otros deudores.
- La disrupción operacional experimentada tanto por clientes como por proveedores, así como también las moratorias a los reembolsos de deuda o a las acciones que hacen forzoso el cumplimiento, pueden resultar en retrasos en el procesamiento y la liquidación de transacciones. Las cuentas por cobrar comerciales de corto plazo son reconocidas a su precio de transacción y en consecuencia tienen una tasa de interés efectiva [effective interest rate (EIR)] de cero, y por consiguiente la demora en el recaudo no resultará en un incremento en la provisión por pérdida reportada (medida mediante descontar los déficits esperados a la EIR del activo). Sin embargo, esas demoras introducen incertidumbre respecto de si toda la cantidad será recuperada y esta incertidumbre está requerido sea reflejada en la medición de las ECL. En algunos casos las demoras pueden ser consideradas temporales. Esto puede significar que las tasas de pérdida previamente determinadas para las categorías individuales de “días de vencidas” incluidas en la matriz de provisión de la entidad puedan no ser reflejo de las recuperaciones esperadas.
- La mayor volatilidad en las potenciales condiciones económicas, incluso sobre el período de exposición relativamente corto de las cuentas por cobrar comerciales, incrementará la importancia de considerar múltiples escenarios económicos en la determinación de las tasas de pérdidas esperadas.
- Con mayor incidencia de las cuentas por cobrar individuales en mora, las tasas de pérdida pueden necesitar ser aplicadas a las cuentas por cobrar individuales o a los sub-portafolios de cuentas por cobrar si las cuentas por cobrar contenidas en el portafolio general ya no muestran características similares de riesgo de crédito. Esto puede resultar en un requerimiento para aplicar la matriz de provisión a un nivel más granular o valorar un mayor número de cuentas por cobrar sobre una base individual. Las entidades deben asegurar que cualquier estimado de las ECL a nivel de deudor individual refleje la probabilidad ponderada del resultado y que una provisión por pérdida apropiada continúa estando registrado sobre una base colectiva para todas las cuentas por cobrar que no sean valoradas individualmente.

Las anteriores consideraciones también aplican a los activos de contrato.

Otras cuentas por cobrar comerciales

Si bien el análisis de la puesta en escena puede no estar requerido para cuentas por cobrar comerciales y activos de contrato, la mayoría de las entidades tendrán algunos activos financieros que estén contabilizados según el modelo general, más que el modelo simplificado para el cual el análisis de la puesta en escena, para el cual se necesitará el análisis de la puesta en escena. Por ejemplo, cuentas por cobrar inter-compañía, saldos de préstamo con entidades fuera del grupo y cuentas por cobrar relacionadas con disposiciones de negocio. El impacto de la información prospectiva y de múltiples escenarios económicos también es probable que sea más importante para tales activos.

Las probabilidades bajas de incumplimiento pueden haber significado en el pasado que las ECL para estos puedan no haber sido materiales. Este puede ya no ser el caso dado el peso incrementado para escenarios económicos negativos y las exposiciones para sectores específicos de industria o áreas geográficas que de manera más importante sean afectadas por COVID-19. Las entidades por consiguiente necesitarán reconsiderar lo apropiado de métodos pasados para valoración de las ECL y asegurar que se usan inputs actualizados.

Mejoramientos de crédito

Los mejoramientos del crédito pueden volverse crecientemente prevalentes, particularmente como resultado de varios programas del gobierno central y del banco central diseñados para apoyar deudores y/o acreedores. Tales esquemas deben ser analizados con cuidado para valorar si afectan la medición de las ECL. Solo los mejoramientos de crédito que sean parte integral para la cuenta por cobrar y que no sean reconocidos por separado deben ser reflejados en la medición de las ECL. Las cantidades por cobrar a partir de mejoramientos de crédito que no sean parte integral no se incluyen en la medición de las ECL y son reconocidas por separado.

El apoyo a la economía en general o el que se espere sea dado directamente al deudor para ayudarle a reembolsar las cantidades adeudadas no representa un mejoramiento de crédito, pero no obstante podría afectar la medición de las ECL (e.g. a través de probabilidad reducida de incumplimiento o reducido incumplimiento debido a pérdida).

Contratos de garantía financiera emitidos

Las entidades matrices algunas veces emiten contratos de garantía financiera [financial guarantee contracts (FGC)] para prestamistas de sus subsidiarias, asociadas o negocios conjuntos que le permitan al prestador reclamar cualesquiera pérdidas sufridas debido al no-pago de esas entidades. Esas entidades matrices están requeridas a reconocer un pasivo por la FGC emitida por el más alto de la prima no-amortizada y las ECL determinadas de acuerdo con el IFRS 9. Cuando el COVID-19 resulte en un riesgo más alto de incumplimiento esto llevará a cantidades incrementadas de ECL.

Mediciones del valor razonable

Las mediciones del valor razonable de instrumentos financieros deben reflejar los puntos de vista del participante en el mercado y datos del mercado a la fecha de medición según condiciones actuales del mercado. Los datos de mercado observables no pueden ser ignorados aún si los precios deprimidos son considerados temporales. Las entidades necesitarán prestar particular atención a las mediciones del valor razonable basadas en inputs no-observables (algunas veces referidas como mediciones del nivel 3) y asegurar que los inputs no-observables usados reflejan la manera como los participantes en el mercado reflejarían el efecto del COVID-19, si lo hay, en sus expectativas de los flujos de efectivo futuros, de las tasas de descuento y de otros inputs de valuación importantes relacionados con el activo o pasivo a la fecha de presentación de reporte.

Administración del riesgo de liquidez

Las interrupciones en la producción y las ventas reducidas pueden tener implicaciones en el capital de trabajo de la entidad y podrían llevar a una violación de un acuerdo de pago resultando en que el pasivo se vuelva corriente.

Las entidades pueden buscar maneras para administrar este riesgo, incluyendo el uso de fuentes alternativas de financiación, tales como pago posterior a proveedores y acuerdos con instituciones financieras tales como financiación del proveedor y factoring reverso que puedan permitirle a la entidad recurrir a financiación en intercambio por que la institución financiera les pague a los proveedores de las entidades. Cuando las entidades previamente hayan determinado que los pasivos con los bancos en esos escenarios sean presentados como comerciales u otros acreedores, más que como préstamos, cualquier incremento en el término de reembolso requerirá la revaloración de la clasificación para asegurar que permanece apropiada. La revelación de esas facilidades será crítica particularmente cuando sean materiales para la financiación o la viabilidad de la entidad.

Las entidades también buscan obtener liquidación temprana de sus cuentas por cobrar comerciales vía que una institución financiera compre las cuentas por cobrar a una cantidad descontada de la cantidad facturada. Tales transacciones deben ser cuidadosamente valoradas para determinar si el des-reconocimiento de las cuentas por cobrar factorizadas es apropiado.



El riesgo de concentración puede ser particularmente importante para algunas entidades cuando los clientes estén concentrados en una industria afectada adversamente tal como las industrias de hospitalidad y turismo y aerolíneas. Tales entidades necesitarán dar revelación clara del potencial impacto en la liquidez, si es importante.

Las entidades deben considerar cómo el uso de técnicas de mejoramiento o administración del capital de trabajo es reflejado en la revelación que la entidad hace de la administración de su riesgo de liquidez tal y como es requerido por el IFRS 7 *Instrumentos financieros: revelaciones*. Las entidades también deben considerar los requerimientos específicos de revelación para las transferencias de activos financieros tal y como es requerido por el IFRS 7 cuando activos financieros sean vendidos para financiar necesidades de capital de trabajo, y las políticas de contabilidad y juicios aplicados en la determinación de la presentación, en el balance general y en el estado de flujos de efectivo, de cantidades debidas y pagadas cuando se usen acuerdos de financiación del proveedor y de factoring reverso.

Las entidades también necesitan reconsiderar la clasificación existente de ciertas inversiones como equivalentes de efectivo según el IAS 7 *Estado de flujos de efectivo*. Para ser clasificada como un equivalente de efectivo, una inversión, por ejemplo, en un fondo de mercado del dinero, tiene que ser tenida para el propósito de satisfacer compromisos de efectivo de corto plazo y tiene que ser fácilmente convertible a cantidades conocidas de efectivo y sujeta a cambios insignificantes en el valor. Las condiciones económicas actuales es probable que incrementen la volatilidad en los precios de muchas inversiones y reduzcan su liquidez.

Clasificación de activos financieros

Algunas entidades pueden decidir vender cuentas por cobrar como parte de su estrategia para administrar sus riesgos de crédito y de liquidez. Cuando tales cuentas por cobrar son tratadas como “tenidas para recaudar” y medidas a costo amortizado, el incremento en la frecuencia y el valor de las ventas puede resultar en la necesidad de considerar si ha habido un cambio en el modelo de negocios de la entidad o si ha sido iniciado un nuevo modelo de negocios.

Las entidades deben analizar cualquier incremento en las ventas para determinar, entre otras cosas, si el incremento se espera que persista (por ejemplo, si las ventas son en respuesta a incrementos temporales en el riesgo de crédito o de liquidez) o si volúmenes futuros de ventas serán más bajos en frecuencia o valor. Independiente de su frecuencia y valor, las ventas debidas a un incremento en el riesgo de crédito de los activos normalmente no son consideradas que sean inconsistentes con un modelo de negocios de tenido para recaudar porque la calidad del crédito de los activos financieros es relevante para la capacidad de la entidad para recaudar flujos de efectivo contractuales. Las actividades de administración del riesgo de crédito que tienen la intención de minimizar las potenciales pérdidas de crédito debidas a deterioro del crédito son parte integral de tal modelo de negocios.

Algunas entidades que tienen activos que son tenidos según el modelo de negocios de “tenido para recaudar y vender” o “tenido para vender” pueden encontrar que ventas previamente anticipadas ya no se espera que ocurran debido a una reducción en los valores del activo o en la liquidez del mercado relevante. El IFRS 9:B4.4.3 establece que ni un cambio en la intención relacionada con un activo particular (aún en circunstancias de cambios importantes en las condiciones del mercado), ni una desaparición temporal de un mercado particular representan cambio en el modelo de negocios de la entidad.

Las reclasificaciones originadas por un cambio en el modelo de negocios se espera que sean altamente infrecuentes y que ocurran solo cuando la actividad sea importante para las operaciones de la entidad; son aplicadas prospectivamente a partir de la fecha de la reclasificación.

Modificaciones de deuda

En respuesta a desafíos de liquidez, los deudores de la entidad pueden buscar renegociar los términos de sus acuerdos con la entidad. Cuando la entidad otorgue tales concesiones y modifique los acuerdos contractuales relacionados, el impacto contable de la modificación tiene que ser valorado. De manera similar, la entidad que reporta puede ella misma experimentar desafíos de solvencia o liquidez y buscar renegociar los términos de sus préstamos u otros pasivos resultando en enmiendas a acuerdos existentes /ya sea enmiendas a los flujos de efectivo o a los acuerdos de pago relacionados.

Con relación a pasivos financieros, la entidad tiene que considerar si las modificaciones son sustanciales, lo cual típicamente involucra factores cualitativos, así como también una valoración de si las modificaciones resultan en un cambio en el valor presente de los flujos de efectivo del instrumento de más del 10 por ciento (la “prueba del 10 por ciento”). Cuando una modificación es sustancial, el pasivo financiero existente es des-reconocido y el nuevo pasivo es reconocido a valor razonable resultando en una ganancia o pérdida. Sin embargo, es particularmente importante observar que un ajuste al valor en libros resultará aun cuando la modificación no sea sustancial (determinada mediante descontar los flujos de efectivo revisados a la EIR original).



Si bien el IFRS 9 no incluye orientación específica sobre la contabilidad para las modificaciones de activos financieros y cuándo deben resultar en des-reconocimiento, algunas entidades tienen la política de contabilidad de aplicar la prueba del 10 por ciento a los activos financieros y contabilizar una modificación importante como la extinción del viejo activo y el reconocimiento de un nuevo activo.

El IFRS 9:5.5.12 proporciona orientación específica sobre cómo aplicar los requerimientos de deterioro a escenarios cuando una modificación de un activo financiero no conduce a des-reconocimiento.

Cuando acuerdos de financiación intra-grupo son modificados, se debe dar consideración a la identificación de las contribuciones o distribuciones de capital entre-el-grupo. Las entidades deben determinar si ha habido deterioro de un activo financiero antes de su modificación. Después de eso, la diferencia entre el valor en libros del instrumento financiero des-reconocido y el valor razonable del nuevo instrumento financiero reconocido puede necesitar ser asignada entre la ganancia o pérdida por des-reconocimiento y una contribución o distribución de capital entre partes bajo control común.

Cambios en flujos de efectivo estimados

El COVID-19 puede resultar en un cambio en las expectativas relacionadas con el ejercicio de características de pago anticipado, extensión o conversión en acuerdos de deuda. Cuando tales características son contabilizadas como derivados implícitos bifurcados o cuando todo el instrumento es medido a valor razonable a través de utilidad o pérdida [fair value through profit or loss (FVTPL)], los cambios en la probabilidad de que esas características sean ejercidas será reflejado en la valuación razonable. Cuando tales características sean contabilizadas como parte de un instrumento de deuda anfitrión que es medido a costo amortizado, ajustes por re-medición reconocidos en utilidad o pérdida todavía pueden surgir cuando los flujos de efectivo esperados revisados sean descontados a la tasa de interés efectiva original del instrumento. Cuando una característica de conversión es clasificada como patrimonio, los cambios en las expectativas en relación con su ejercicio no tendrían impacto en la cantidad originalmente registrada en patrimonio.

Contabilidad de cobertura

Cuando una transacción haya sido designada como el elemento cubierto en una relación de cobertura de los flujos de efectivo la entidad necesitará considerar si la transacción todavía es una “transacción proyectada altamente probable” y si no, si todavía se espera que ocurra. Los elementos cubiertos en una cobertura de los flujos de efectivo que podrían ser afectados debido a COVID-19 incluyen:

- Volúmenes de venta o compra que caigan por debajo de los niveles originalmente proyectados;
- Emisiones de deuda planeadas que estén demoradas o canceladas de manera que los pagos de intereses caigan por debajo de los niveles originalmente proyectados; y
- Adquisiciones o disposiciones de negocios que estén demoradas o canceladas.

Si la entidad determina que una transacción proyectada ya no es altamente probable, pero todavía espera que ocurra, la entidad tiene que discontinuar la contabilidad de cobertura prospectivamente y diferir la ganancia o pérdida en el instrumento de cobertura que haya sido reconocida en otros ingresos comprensivos acumulados en patrimonio hasta que la transacción proyectada ocurra. Si la transacción proyectada ya no se espera que ocurra, la entidad tiene inmediatamente que reclasificar a utilidad o pérdida cualquier ganancia o pérdida acumulada en el instrumento de cobertura.

Cuando la oportunidad esperada de una transacción cubierta designada cambia, la entidad está requerida a revalorar si la transacción cubierta identificada en la documentación de cobertura de la entidad todavía es la misma transacción cubierta (i.e. valorar si la transacción cubierta todavía se espera que ocurra).

Un cambio en la oportunidad de la transacción proyectada cubierta cuando su ocurrencia permanece altamente probable también puede tener un efecto en utilidad o pérdida. Puede existir ineffectividad de cobertura a causa de que surge una diferencia en la cantidad y/o oportunidad del elemento cubierto y el instrumento de cobertura. Es común para las entidades determinar un ‘derivado hipotético’ para reflejar la oportunidad y cantidad del elemento cubierto y usar la valuación razonable de este para comparar con la del instrumento de cobertura para determinar la cantidad de la ineffectividad de cobertura a ser reconocida en utilidad o pérdida. Como la oportunidad y/o cantidad del elemento cubierto cambia en respuesta a las condiciones económicas, las entidades deben redefinir el derivado hipotético para asegurar que la ineffectividad de la cobertura es reconocida de la manera apropiada.

Finalmente, incrementos en el riesgo de crédito pueden causar que una relación de cobertura falle en su valoración de la efectividad de la cobertura si el riesgo de crédito domina los cambios del valor resultantes de la relación económica entre el instrumento de cobertura y el elemento cubierto.



Activos y pasivos financieros vs no-financieros

La disrupción importante del suministro y de la demanda puede resultar en la liquidación neta de efectivo de contratos para comprar materias primas básicas u otros activos no-financieros que previamente se esperaba fueran liquidados y fueran contabilizados como contratos de uso propio. La liquidación esperada neta de efectivo de contratos para comprar/vender elementos no-financieros (e.g. materias primas básicas) llevará a que esos contratos estén dentro del alcance del IFRS 9 y puedan resultar en clasificación de los contratos como activos o pasivos financieros.

Algunas veces las entidades participan en transacciones donde efectivo es pagado por anticipado por el suministro de elementos no-financieros, e.g. para materias primas básicas tales como petróleo. Para quien hace el pago anticipado esto puede resultar en el reconocimiento de un activo no-financiero porque espera recibir el elemento no-financiero y satisface los requerimientos de uso propio contenidos en el IFRS 9. De igual manera, quien recibe el efectivo puede reconocer un pasivo no-financiero porque espera entregar el elemento no-financiero y satisface los requerimientos de uso propio contenidos en el IFRS 9. La liquidación esperada en efectivo de tales contratos resultaría en que estén siendo tratados como instrumentos financieros y clasificados como un activo financiero o como pasivos financieros.

Ingresos ordinarios provenientes de planes con clientes

Las disrupciones de negocios asociadas con la pandemia de COVID-19 pueden impedir que las entidades entren en acuerdos con el cliente mediante el uso de sus prácticas de negocio normales, lo cual puede hacer que sea desafiante la determinación de si tiene derechos y obligaciones de cumplimiento forzoso. Además, dado que muchos de sus clientes están experimentando dificultades financieras y problemas de liquidez, la entidad puede necesitar desarrollar procedimientos adicionales para apropiadamente valorar la cobrabilidad de sus acuerdos con clientes y considerar cambios en los estimados relacionados con consideración variable (e.g., a causa de mayores retornos, uso reducido de sus productos o servicios, o regalías disminuidas). Para ayudar a sus clientes o para proporcionar incentivos para que ellos continúen comprando sus bienes o servicios, la entidad puede (1) revisar sus acuerdos para reducir cualesquiera compromisos de compra; (2) permitir que los clientes terminen acuerdos sin sanción; o (3) proporcionar concesiones de precio, descuentos en la compra de futuros bienes o servicios, bienes o servicios gratis, términos de pago extendidos o extensiones de programas de lealtad. Además, dado que la entidad misma puede estar experimentando dificultades financieras y disrupciones del suministro, puede (1) solicitar pagos anticipados de sus clientes; (2) demorar la entrega de bienes o servicios; (3) pagar sanciones o reembolsos por fallar en desempeñar, no satisfacer acuerdos de nivel de servicio, o terminar acuerdos; o (4) incurrir en costos inesperados para cumplir sus obligaciones de desempeño. Por consiguiente, como resultado de los cambios en las circunstancias experimentadas tanto por la entidad como por sus clientes debido a la pandemia del COVID-19, la entidad puede necesitar considerar lo siguiente cuando valore los ingresos ordinarios provenientes de contratos con clientes:

- *Cumplimiento forzoso del contrato* – El IFRS 15:9 proporciona criterios que se necesitan satisfacer para contabilizar un contrato con un cliente, que incluye aprobación de las partes del contrato y compromiso para llevar a cabo sus respectivas obligaciones. Si los criterios no se satisfacen, no pueden ser reconocidos ingresos ordinarios hasta que ocurra uno de los siguientes: (1) los criterios son satisfechos; (2) no permanecen obligaciones para transferir bienes o servicios y sustancialmente toda la consideración prometida por el cliente ha sido recibida y es no-reembolsable; (3) el contrato ha sido terminado y la consideración recibida es no-reembolsable.

En ciertas circunstancias, las partes puede no ser capaces de aprobar un contrato según las prácticas de negocio normales y acostumbradas de la entidad. Por ejemplo, la entidad puede no ser capaz de obtener las firmas que normalmente obtiene cuando participa en un contrato porque personal de la entidad o del cliente no está disponible o de otra manera no puede proporcionar las firmas. Por consiguiente, es importante evaluar cuidadosamente si el proceso de aprobación crea un contrato con derechos y obligaciones de cumplimiento forzoso entre la entidad y su cliente. Al hacer esta determinación, la entidad puede consultar con su consejero legal. Si no existen derechos y obligaciones de cumplimiento forzoso, no se pueden reconocer ingresos ordinarios hasta tanto se satisfagan ciertas condiciones (vea el párrafo arriba).

El efecto de una cláusula de “fuerza mayor” que permite que las partes terminen un contrato sin incurrir en sanciones en ciertas circunstancias extraordinarias también necesitará ser considerado.



- **Cobrabilidad** – Un contrato con un cliente no existe a menos que sea probable que la entidad recaudará sustancialmente toda la consideración a la cual tendrá derecho en intercambio por los bienes o servicios que serán transferidos. La cobrabilidad de esa consideración debe ser valorada luego de tener en cuenta las concesiones de precio esperadas (incluyendo las concesiones implicadas), las cuales son evaluadas como consideración variable, aun si esas concesiones son proporcionadas como resultado del riesgo de crédito. Además, si bien el análisis de la cobrabilidad es realizado a nivel de contrato individual, en su valoración la entidad puede mirar un portafolio de contratos similares (e.g., por perfil de riesgo, tamaño de clientes, industria, geografía, etc.). por ejemplo, si es probable que la entidad recaudará sustancialmente toda la consideración para el 90 por ciento de un portafolio de contratos similares, y la entidad es incapaz de identificar contratos específicos a los cuales la consideración sea improbable que sea recaudada (i.e. el riesgo es el mismo para todos los contratos), la entidad puede concluir que ha satisfecho el umbral de cobrabilidad para todos los contratos contenidos en el portafolio. Sin embargo, la entidad no debe ignorar la evidencia relacionada con contratos específicos que no satisfagan el criterio de cobrabilidad. En esa circunstancia, debe evaluar por separado esos contratos específicos.

La entidad no debe revalorar si un contrato satisface los criterios contenidos en el IFRS 15:9 después del inicio del contrato a menos que haya habido un cambio importante en los hechos y circunstancias. Si los impactos de la pandemia del COVID-19 resultan en un deterioro importante en la capacidad de pago del cliente o de un portafolio de clientes, la entidad debe revalorar la cobrabilidad. Por ejemplo, si un cliente experimenta problemas de liquidez o una disminución en la calificación del crédito, la entidad necesitaría evaluar cuidadosamente si esas circunstancias son de naturaleza de corto plazo o resultan en una determinación de que ya no es probable que el cliente tenga la capacidad para pagar. Dada la incertidumbre importante asociada con los efectos de la pandemia, es importante que la entidad documente los juicios que haga y los datos o factores que consideró. Si la entidad concluye que la cobrabilidad no es probable, el contrato con el cliente ya no existe y, por lo tanto, la entidad no puede reconocer ingresos ordinarios según el modelo de 5 pasos del IFRS 15. Si la cobrabilidad se vuelve probable en un período subsiguiente y se satisfacen los otros criterios contenidos en el IFRS 15, la entidad puede comenzar a reconocer de nuevo ingresos ordinarios. Vea la discusión arriba sobre el cumplimiento forzoso del contrato para las condiciones que se necesitan satisfacer para reconocer ingresos ordinarios cuando no existe un contrato de cumplimiento forzoso.

- **Modificación de contrato** – La entidad puede modificar sus derechos u obligaciones de cumplimiento forzoso según un contrato con un cliente. Por ejemplo, la entidad puede otorgar una concesión de precio a un cliente. En esa circunstancia, la entidad debe considerar si la concesión es debida a la resolución de la variabilidad que existía al inicio del contrato (i.e. un cambio en el precio de transacción asociado con consideración variable) o una modificación que cambia los derechos y obligaciones de las partes. Una concesión de precio que es proporcionada solamente como resultado de la pandemia del COVID-19 muy probablemente representa una modificación que cambia los derechos y obligaciones de las partes. Además, la entidad puede modificar el alcance de un contrato (e.g. mediante reducir compromisos mínimos de compra). Si la modificación adiciona bienes o servicios al contrato, la entidad debe evaluar primero si la modificación es contabilizada como un contrato separado de acuerdo con el IFRS 15:20. Sin embargo, si el único cambio al contrato es una reducción del precio de transacción o la modificación de otra manera no es un contrato separado aplicando el IFRS 15:20, la entidad debe evaluar la orientación contenida en el IFRS 15:21 para determinar si la modificación debe ser contabilizada como (1) una terminación del viejo contrato y la creación de un nuevo contrato porque los bienes o servicios restantes son distintos (lo cual resulta en tratamiento prospectivo); (2) un ajuste acumulado de puesta al día para el contrato original porque los bienes o servicios no son distintos; o (3) una combinación de (1) y (2). Si todas las obligaciones de desempeño han sido satisfechas, cualquier concesión de precio debe ser tratada como un cambio en el precio de transacción de acuerdo con el IFRS 15:87-89.
- **Consideración variable** – La consideración variable incluye, entre otras cosas, rebajas, descuentos, devoluciones (incluyendo devoluciones de producto), concesiones de precio y sanciones. De acuerdo con el IFRS 15:56, la entidad solo debe incluir cantidades de consideración variable en el precio de transacción si (o en la extensión en que) sea altamente probable que hacerlo no resultaría en una reversa importante de ingresos ordinarios acumulados reconocidos cuando la incertidumbre relacionada con la consideración variable sea resuelta. Además, en cada período de presentación de reporte la entidad tiene que actualizar su precio de transacción estimado. La entidad puede necesitar considerar cualesquiera cambios esperados en (1) su capacidad para desempeñar; y (2) el comportamiento del cliente que resulta del deterioro de las condiciones económicas. Por ejemplo, la entidad puede necesitar considerar actualizar su precio de transacción estimado si espera un incremento en devoluciones de producto, uso disminuido de sus bienes o servicio o regalías disminuidas, o potencialmente pagar sanciones contractuales asociadas con su incapacidad para desempeñar (e.g. la incapacidad para entregar bienes o servicios sobre una base oportuna o para satisfacer acuerdos de nivel de servicio). Si hay una reducción en el precio de transacción estimado, un cambio en el estimado puede resultar en la reversa de ingresos ordinarios por cantidades previamente reconocidas como consideración variable (e.g. como resultado de un incremento en reservas por devoluciones). Dada la incertidumbre importante asociada con los efectos de la pandemia en la entidad y en sus clientes, puede ser desafiante para la entidad hacer estimados apropiados de la consideración variable. Por consiguiente, de manera similar a su valoración de la cobrabilidad del contrato, la entidad tiene que documentar los juicios que hizo y los datos o factores que consideró, y asegurar que cuidadosamente consideró cómo restringir los estimados de la consideración variable.



Además, la entidad puede tener derecho a recibir consideración que no es en efectivo (e.g. acciones) de un cliente que haya declinado en valor. Si la política de contabilidad de la entidad es medir la consideración que no es en efectivo a su valor razonable estimado al inicio del contrato, cualesquiera cambios en el valor razonable, de la consideración que no es en efectivo, después del inicio del contrato que sean únicamente debidos a una disminución en el valor no son consideración variable y no serían reflejados en el precio de la transacción. Más aún, la consideración que no es en efectivo debe ser contabilizada según el estándar IFRS que sea aplicable.

Adicionalmente, cuando sea posible que sanciones futuras serán originadas según un contrato (e.g. como resultado de la entrega tardía de un bien o servicio), esas sanciones reducirán el estimado del precio de la transacción a ser asignado entre las obligaciones de desempeño, diferente a en los casos en que sea altamente probable que las sanciones no surgirán, o cuando sean tan pequeñas como para resultar en una reversa importante de ingresos ordinarios. Cuando la reducción al precio de la transacción sea requerida, será importante considerar la orientación contenida en los IFRS para determinar si esa consideración variable debe ser asignada a obligaciones de desempeño específicas (e.g. las entregas particulares que se espere sean tardías) o a todas las obligaciones de desempeño.

- *Derecho material* – Para mitigar cualquier declinación en las ventas, la entidad puede ofrecerles a sus clientes incentivos, incluyendo descuentos en bienes o servicios futuros. En esta circunstancia, la entidad debe evaluar si el incentivo de ventas en la compra de futuros bienes o servicios representa (1) un derecho material de acuerdo con el IFRS 15:B40 que esté asociado con un contrato de ingresos ordinarios actual (sea explícito o implícito porque hay una expectativa razonable por parte del cliente de que recibirá el incentivo de ventas al inicio del contrato); o (2) un descuento que es reconocido en el futuro a partir de la redención (i.e. cuando los ingresos ordinarios sean reconocidos por los bienes o servicios relacionados) de manera consistente con el IFRS 15:72.

Además, la entidad puede necesitar actualizar sus estimados para nuevos contratos del precio de venta independiente de un derecho material (e.g. porque la entidad extendió los períodos para usar o proporcionar incentivos adicionales para un cliente) o revalorar sus supuestos de rotura (e.g. a causa de extensiones o cambios en los patrones esperados de uso). Por ejemplo, la entidad puede modificar su programa de lealtad mediante extender la capacidad del cliente para usar puntos; este cambio puede requerir que la entidad revalore los supuestos de rotura que use.

- *Componente de financiación importante* – Para ayudar, a clientes que estén experimentando problemas de liquidez, en la compra de bienes y servicios, la entidad puede proporcionar términos de pago extendidos. De manera similar, la entidad con problemas de liquidez puede requerir que sus clientes hagan pago anticipado en orden a que la entidad cumpla sus bienes o servicios prometidos. En esas circunstancias, la entidad debe evaluar si existe un componente de financiación importante de acuerdo con el IFRS 15:60-65. Si la entidad modifica los términos de pago para un contrato existente con cliente, debe considerar la orientación que sobre concesiones de precio se discutió arriba.
- *Obligaciones de desempeño implicadas* – La entidad puede ayudar a sus clientes mediante proporcionarles bienes o servicios gratis que no estén explícitamente prometidos en el contrato. De manera consistente con el IFRS 15:24, la entidad debe determinar si sus contratos con clientes contienen bienes o servicios prometidos que estén implicados por las prácticas de negocio acostumbradas o políticas publicadas o mediante declaraciones explícitas que creen en el cliente una expectativa razonable de que la entidad transferirá esos bienes o servicios.

También puede haber casos en los cuales la entidad proporciona a su cliente bienes o servicios gratis que no hacen parte de un contrato anterior con ese cliente (i.e. cuando se participó en el contrato anterior, no había obligaciones explícitas o implícitas para proporcionar esos bienes o servicios). La entidad tiene que evaluar cuidadosamente si los bienes o servicios prometidos adicionales son una modificación de un contrato pre-existente con el cliente o un costo incurrido que está separado de cualesquiera contratos pre-existentes. En esas situaciones, puede ser útil considerar la orientación sobre la combinación de contratos contenida en el IFRS 15:17, que especifica que los contratos con el mismo cliente (o parte relacionada del cliente) son combinados, si (1) son negociados como un paquete con un solo objetivo comercial; (2) la cantidad de la consideración a ser pagada en un contrato depende del precio o desempeño de otro contrato; o (3) hay bienes o servicios en un contrato que serían una sola obligación de desempeño cuando son combinados con los bienes o servicios contenidos en otro contrato. Además, la entidad debe considerar la sustancia del acuerdo para proporcionar los bienes o servicios gratis y si contabilizar el acuerdo como una transacción separada o como una modificación de contrato describiría fielmente el reconocimiento de los ingresos ordinarios relacionados con los bienes o servicios prometidos al cliente en un contrato pre-existente. En muchos casos, los bienes o servicios gratis proporcionados a un cliente solamente como resultado de la pandemia del COVID-19 (que no hacen parte de otro contrato en el que recientemente se participó con ese cliente) no serán considerados una modificación del contrato. Sin embargo, la entidad puede necesitar determinar si ha desarrollado una práctica que crea una promesa implicada en contratos futuros.



- **Reconocimiento de ingresos ordinarios** – Dado el potencial de interrupciones del suministro o de otras circunstancias, la entidad puede necesitar reconsiderar la oportunidad del reconocimiento de los ingresos ordinarios si no es capaz de satisfacer sobre una base oportuna sus obligaciones de desempeño. Además, la entidad tiene que determinar si hay cualesquiera sanciones contractuales que afectarían el precio de la transacción. En algunos casos, la entidad puede ser completamente incapaz de satisfacer su obligación de desempeño, lo cual podría resultar en (1) la terminación del contrato, (2) una reversa de cualesquiera ingresos ordinarios previamente reconocidos por una obligación de desempeño que no fue satisfecha plenamente, y (3) el reconocimiento de un pasivo por devolución (o pasivo adicional debido a un pago de sanciones) en lugar de ingresos ordinarios diferidos.

La entidad también puede incurrir en costos inesperados en el cumplimiento de una obligación de desempeño que es satisfecha con el tiempo. Si la entidad está usando los costos incurridos hasta la fecha como un método de input para medir el progreso hacia la satisfacción completa de su obligación de desempeño, debe ser cuidadosa en asegurar que los ingresos ordinarios atribuidos al trabajo realizado no son incrementados para compensar costos adicionales incurridos cuando costos anormales o excesivos surjan como resultado de ineficiencia o error. En particular, el IFRS 15:B19(a) establece que, cuando se usa un método de input basado-en-costos, las entidades pueden estar requeridas a ajustar la medida de progreso cuando se incurra en costos que sean “atribuibles a ineficiencias importantes en el desempeño de la entidad que no fueron reflejadas en el precio del contrato.”

- **Requerimientos de revelación** – Muchas de las circunstancias arriba descritas podrían afectar las revelaciones de la entidad. Éstas incluyen, pero no están limitadas a, revelaciones de cambios importantes en el activo de contrato debidos a un deterioro, términos de pago importantes (incluyendo cualquier componente de financiación importante), y la oportunidad de cuando la entidad espera reconocer ingresos ordinarios por sus obligaciones de desempeño restantes (lo cual excluiría contratos terminados o transacciones que no satisfagan los criterios reconocidos en el IFRS 15:9 para ser contabilizados como un contrato con cliente). Dado el nivel de incertidumbre causado por la pandemia del COVID-19, la entidad puede encontrar desafiante hacer ciertos estimados críticos. Por consiguiente, es importante que la entidad revele cualesquiera juicios y estimados importantes que haga en la contabilidad para sus contratos de ingresos ordinarios (e.g. valoración de la cobrabilidad; estimación y restricción de la consideración variable; medición de las obligaciones por devoluciones, reembolsos, y otras obligaciones similares; medición del progreso hacia el completar una obligación de desempeño reconocida con el tiempo; y determinación de los precios de venta independientes y de los supuestos de rotura por derechos materiales).

Planes de reestructuración

En un entorno económico difícil y al enfrentar dificultades en la obtención de financiación, la entidad puede estar considerando o implementando planes de reestructuración tales como la venta o cierre de parte de sus negocios o la reducción (temporal o permanente) de operaciones. Planes tales como esos pueden requerir la consideración de una serie de problemas, incluyendo si:

- la entidad tiene un plan formal detallado para la reestructuración y ha generado una expectativa válida en los afectados de que llevará a cabo la reestructuración mediante comenzar a implementar ese plan o anunciando sus principales características a los afectados por él. Si, y solo si, ambos de esos criterios se satisfacen, debe ser reconocida la provisión por reestructuración; y
- cualquier parte del negocio está disponible para venta inmediata en su condición presente y el completar tal venta dentro de un año es altamente probable. Si es así, los activos y pasivos a ser dispuestos son clasificados como tenidos para la venta aplicando el IFRS 5 *Activos no-corrientes tenidos para la venta y operaciones descontinuadas* y castigados a su valor razonable menos los costos de venta si es más bajo que su valor en libros.

Provisiones por contratos onerosos

Al inicio de un contrato ejecutorio, ambas partes del contrato esperan recibir beneficios que sean iguales o mayores que los costos a ser incurridos según el contrato. A causa de los impactos del COVID-19, los costos inevitables de satisfacer las obligaciones según el contrato pueden satisfacer los beneficios que se espera sean recibidos, resultando en un contrato oneroso. El IAS 37 *Provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes* requiere el reconocimiento de una provisión con relación a un contrato oneroso.

Ejemplos de contratos por los cuales puede ser requerida una provisión por contrato oneroso incluyen:

- Ingresos ordinarios provenientes de contratos con clientes que contienen sanciones por entrega tardía o no-entrega;
- Costos incrementados de cumplimiento de un contrato con cliente debidos, por ejemplo, al reemplazo de personal que está infectado, sujeto a cuarentena o de otra manera restringido a viajar; o tener que comprar materias primas alternativas a un precio más alto debido a problemas de la cadena de suministro; y
- Contratos de arrendamiento antes de la fecha del comienzo.



La provisión reconocida por un contrato oneroso debe reflejar al menos el costo neto de salir del contrato, i.e. el más bajo de:

- El costo de cumplir el contrato; y
- Cualquier compensación o sanciones que surjan de la falla en cumplir el contrato.

Sin embargo, cuando están involucrados activos dedicados a un contrato, una provisión separada es reconocida solo después que cualquier pérdida por deterioro haya sido reconocida con relación a esos activos.

Al determinar el menor costo neto de salir del contrato, la entidad debe prestar atención a los términos del contrato que le permitan a la entidad terminar el contrato sin incurrir en sanciones en ciertas circunstancias extraordinarias ("fuerza mayor"). Si el contrato incluye tal determinación de fuerza mayor que pueda ser promulgada por la pandemia del COVID-19, puede ser que el contrato no sea oneroso porque la entidad puede evitar cualesquiera obligaciones adicionales.

No se deben reconocer provisiones con relación a:

- Sanciones por falla con relación a los términos de un contrato de ingresos ordinarios, tal como sanción por entrega tardía que es incurrida si los bienes no son suministrados para una fecha de entrega especificada. Tales sanciones son contabilizadas según el IFRS 15, porque hace parte de la consideración variable que afecta los ingresos ordinarios, de manera que no están dentro del alcance del IAS 37. Aun si la sanción ya fue originada, cualquier pasivo asociado sería contabilizado según el IFRS 15, y no como una provisión según el IAS 37 (Vea Consideración variable en los ingresos ordinarios provenientes de contratos con clientes). Sin embargo, si el contrato, en su conjunto, se vuelve oneroso como resultado de la cláusula de sanción, la provisión debe ser reconocida por cualquier pérdida que se espere resulte.
- Arrendamientos (diferentes a arrendamientos de corto plazo y arrendamientos de activos de valor bajo contabilizados de acuerdo con el párrafo 6 del IFRS 16 *Arrendamientos*) que se vuelvan onerosos luego de su fecha de comienzo: esos arrendamientos son tratados aplicando los requerimientos generales del IFRS 16. Por ejemplo, la entidad determinará y reconocerá cualquier deterioro de activos de ROU aplicando el IAS 36. Sin embargo, una provisión de contrato oneroso puede necesitar que sea reconocida por los componentes de no-arrendamiento que sean contabilizados por separado.
- Pérdidas operacionales futuras: El IAS 37 establece dos prohibiciones al reconocimiento de provisiones por pérdidas operacionales futuras:
 - Una prohibición general, con base en que no hay obligación presente y por lo tanto no hay pasivo (si bien la expectativa de pérdidas operacionales futuras puede señalar la necesidad de probar si activos han sido deteriorados).
 - Una prohibición específica con relación a pérdidas operacionales futuras hasta la fecha de la reestructuración (una vez más, con base en que no hay obligación presente, a menos que las pérdidas se relacionen con un contrato oneroso).

Recuperaciones de seguros

Las entidades que incurran en pérdidas derivadas de la pandemia del COVID-19 pueden tener derecho a recuperaciones de seguros. Por ejemplo, pérdidas asociadas con reclamos médicos incrementados, deterioro del activo, o litigio del accionista pueden ser consideradas pérdidas aseguradas por muchas entidades. Además, las entidades pueden tener un seguro de interrupción del negocio que proporcione cobertura por utilidades perdidas debido a una suspensión de sus obligaciones. También puede ser el caso que una entidad con una obligación presente busque reembolso de parte o de todo el desembolso de otra parte, por ejemplo, vía un contrato de seguro acordado para cubrir un riesgo, una cláusula de indemnización contenida en un contrato o una garantía proporcionada por un proveedor.

La base que subyace al reconocimiento de un reembolso es que cualquier activo que surja es separado de la obligación relacionada. Consistente con los requerimientos del IAS 37 sobre activos contingentes, tal reembolso debe ser reconocido solo cuando sea virtualmente cierto que será recibido si la entidad liquida la obligación.

Observe que es la existencia del activo de reembolso la que tiene que ser virtualmente cierta, más que su cantidad. La entidad puede estar virtualmente cierta de que tiene seguro para cubrir una provisión particular, pero puede no estar cierta de la cantidad precisa que sería recibida del asegurador. Provisto que el rango de recuperaciones posibles es tal que la entidad pueda llegar a un estimado confiable, podrá reconocer esto como un activo, incluso si la cantidad última recibida pueda ser diferente.

Sin embargo, la conclusión de que la potencial recuperación del seguro es virtualmente cierta involucrará juicio importante y se debe basar en todos los hechos y circunstancias relevantes. En la determinación de si se satisface el umbral para el reconocimiento de un activo de reembolso, la entidad muy probablemente, entre otros factores, necesitará entender la solvencia del asegurador y haber tenido suficiente diálogo y experiencia histórica con el asegurador en relación con el tipo de reclamo en cuestión para valorar la probabilidad del pago. Otros desafíos potenciales que la entidad puede encontrar cuando evalúa si una pérdida es considerada recuperable mediante seguro incluyen, pero no están limitados a, (1) la necesidad de considerar si las pérdidas que se derivan de una pandemia están específicamente excluidas como un evento cubierto; (2) la extensión de la cobertura y los límites, incluyendo múltiples niveles de seguros provenientes de diferentes aseguradores; y (3) la extensión, si la hay, en la cual el asegurador dispute la cobertura. También puede ser necesaria la consulta con el consejero legal.



Cuando un activo de reembolso es reconocido, su presentación es tal y como sigue:

- En el estado de posición financiera, un activo separado es reconocido (el cual no puede exceder la cantidad de la provisión).
- En utilidad o pérdida, la cantidad neta puede ser presentada, siendo el costo anticipado de la obligación menos el reembolso.

Contratos de arrendamiento

Como resultado de la pandemia del COVID-19, ciertas entidades están experimentando tráfico del consumidor significativamente reducido en los almacenes minoristas y en las áreas de compras, o cierres indefinidos debidos a medidas de cuarentena y otras directivas del gobierno.

Deterioros de activos de derecho de uso [right-of use (ROU)] podrían ocurrir como resultado de cierres de negocios, disrupción de la cadena de suministro, u otras consecuencias de la pandemia que negativamente afecten los flujos de efectivo futuros que se espere sean derivados del uso del activo subyacente. Los activos de ROU medidos aplicando el modelo del costo son llevados al costo menos depreciación acumulada y cualesquiera pérdidas por deterioro (y a justados por la remediación del pasivo de arrendamiento). El deterioro es valorado aplicando los requerimientos contenidos en el IAS 36 arriba discutidos.

Los arrendatarios en algunos mercados afectados están recibiendo rebajas de alquiler u otros incentivos económicos.

En general, el tratamiento contable para las concesiones de arrendamiento dependerá de si (1) el arrendatario tuvo derecho al alivio económico (i.e. el acuerdo contractual o las leyes jurisdiccionales proporcionan un derecho de forzoso cumplimiento) o (2) el alivio fue dado o negociado fuera del acuerdo original. En la determinación de si el arrendamiento contenía un derecho a alivio, la entidad debe considerar las determinaciones contractuales que gobiernan la ocurrencia de eventos extraordinarios (e.g. una cláusula de fuerza mayor o determinación similar). Dependiendo de la complejidad del acuerdo y de la estructura legal en la jurisdicción aplicable, la entidad puede necesitar asistencia del consejero legal.

El alivio económico que fue dado o negociado fuera del acuerdo original muy probablemente representa una modificación del arrendamiento, caso en el cual el arrendatario aplica los requerimientos contenidos en el IFRS 16:44-46 y el arrendador aplica los requerimientos contenidos en el IFRS 16:79-80 si el arrendamiento que esté siendo modificado es un arrendamiento financiero y en el IFRS 16:88 si es un arrendamiento operacional.

Para el arrendatario, esto significa que, si el alivio económico afecta solo los pagos de arrendamiento, pero no cambia el alcance del arrendamiento (i.e. no hay cambio en los activos arrendados o en la duración del término de arrendamiento), el pasivo de arrendamiento sería remediado mediante descontar los pagos de arrendamiento revisados usando una tasa de descuento revisada, y el correspondiente ajuste se haría al activo de derecho de uso.

Las medidas de estímulo económico puestas en funcionamiento para abordar las consecuencias financieras de la pandemia del COVID-19 han llevado a un entorno de tasas de interés más bajas a través de muchas jurisdicciones, lo cual puede resultar en que mayores pasivos por arrendamiento tengan que ser reconocidos luego de las modificaciones del arrendamiento. El impacto de la disminución en la tasa de descuento será particularmente pronunciado para quienes en la transición hacia el IFRS 16 adoptaron el enfoque retrospectivo pleno. Las actuales condiciones económicas es probable que lleven a la necesidad de probar por deterioro el activo de ROU y además puedan resultar en una pérdida por deterioro.

Además, los desafíos operacionales de potencialmente revisar una multitud de arrendamientos a través de muchas jurisdicciones con diferentes concesiones y alivios no deben ser subestimados.

Si el arrendatario tuvo derecho al alivio económico a causa de derechos ya sea contractuales o legales, el alivio sería tratado como alquiler variable (i.e., alquiler variable negativo) en el período incurrido. El arrendatario entonces reconocería en utilidad o pérdida los pagos de arrendamiento variables cuando se resuelva la variabilidad o condicionalidad asociada.

La anterior discusión aborda el alivio recibido de un arrendador (ya sea contractualmente o mediante negociación). En algunas jurisdicciones, alivio de inquilino es proporcionado por los gobiernos como subsidios en apoyo a la economía. Si el arrendatario recibe el alivio directamente el gobierno, el alivio de inquilino es contabilizado como subvención del gobierno aplicando el IAS 20 *Contabilidad para subvenciones del gobierno y revelación de la ayuda del gobierno*. Si el alivio del gobierno es proporcionado al arrendador, quien luego lo traslada al arrendatario, se necesita valoración cuidadosa para establecer si el arrendador está actuando como un agente y el alivio al arrendatario es una subvención del gobierno o si el alivio para el arrendatario es proporcionado por el arrendador y por lo tanto es una modificación del arrendamiento.



Consolidación

La pandemia del COVID-19 puede dar origen a transacciones o eventos específicos que podrían cambiar los derechos de gobierno que la entidad que reporta tiene sobre otras entidades legales y por consiguiente afectar las conclusiones de contabilidad para la consolidación.

En particular, acuerdos de préstamo comúnmente otorgarán al prestamista derechos que pueden ser ejercidos en el evento de que el prestatario viole un acuerdo de pago de préstamo y/o incumpla en los pagos debidos según el acuerdo de préstamo (e.g. el derecho a embargar un activo proporcionado por un prestatario como colateral). Frecuentemente, tales derechos son considerados como 'derechos de protección' y, en consecuencia, no se considera que le dan al prestamista poder sobre y en consecuencia control de) el prestatario. Sin embargo, en algunas circunstancias, los derechos no son solo de protección y pueden darle al prestamista poder sobre el prestatario en la ocurrencia de una violación o un incumplimiento.

Cuando los derechos del prestamista según un acuerdo de préstamo son de forzoso cumplimiento a partir de incumplimiento o violación de un acuerdo de pago de préstamo por parte del prestatario, en algunas circunstancias el prestamista habrá obtenido el control del prestatario. En la determinación de si ha obtenido poder sobre el prestatario que incumple en un préstamo o viola un convenio, el prestamista debe considerar:

- Si los derechos del prestamista son considerados de naturaleza protectora tanto antes como después del incumplimiento o violación y por lo tanto no le dan al prestamista poder sobre el prestatario;
- Si los derechos del prestamista han sido enmendados como resultado del incumplimiento o violación para darle al prestamista poder sobre el prestatario; o
- Si los términos del acuerdo de préstamo originalmente fueron diseñados para darle poder en el evento de incumplimiento o violación.

Cuando los derechos le dan al prestamista poder sobre el prestatario en el evento de incumplimiento o violación, si los otros dos elementos de control existen (i.e. la exposición o derechos a retornos variables y la capacidad para usar el poder para afectar los retornos del inversionista), el prestamista tiene control sobre esa entidad.

Planes de beneficio definido

La importante incertidumbre económica asociada con la pandemia del COVID-19 afectará la medición de las obligaciones de beneficio definido y de los activos del plan.

El IAS 19 *Beneficios para empleados* requiere que la entidad determine el valor presente de las obligaciones de beneficio definido y el valor razonable de los activos del plan al final de cada período de presentación de reporte. Fomenta que la entidad involucre un actuario profesionalmente calificado en la medición de las obligaciones.

Las consideraciones de la entidad relacionadas con la medición del valor razonable de los activos financieros y no-financieros también aplican a la medición de los activos del plan según el IAS 19. Los planes de pensión pueden tener cantidades importantes de activos que no tienen un mercado activo, tales como inversiones en fondos de cobertura, productos estructurados, y activos inmobiliarios que pueden volverse más ilíquidos, haciendo más compleja su valuación. Determinar apropiadamente el valor razonable de tales activos es importante en la determinación de la condición financiera del plan de beneficio definido.

Pagos basados-en-acciones

Algunos negocios pueden cesar operaciones u operar con capacidad reducida como resultado de los impactos del COVID-19, lo cual podría afectar la probabilidad de las condiciones de consolidación de la concesión para los pagos basados-en-acciones con condiciones de desempeño a ser satisfechas. El IFRS 2 *Pago basado-en-acciones* requiere que las entidades reconozcan el gasto de compensación para el acuerdo de pago basado-en-acciones con una condición de desempeño en las situaciones en que el resultado de la condición de desempeño sea probable. Por ejemplo, si una recompensa contiene una condición de desempeño que afecta la consolidación de la concesión (tal como una recompensa que consolida la consolidación si se consolida el crecimiento en la utilidad) y no es probable que la condición de desempeño será satisfecha, cualquier gasto de compensación previamente reconocido debe ser reversado.

Además, las entidades pueden decidir modificar los términos o condiciones de una recompensa liquidada-en-patrimonio, por ejemplo, un cambio en la medida basada-en-el-valor-razonable, condiciones de consolidación de la concesión, o clasificación de la recompensa. Como resultado de la modificación, las entidades pueden necesitar reconocer gasto adicional de compensación por cualquier valor incremental proporcionado (si la modificación incrementa el valor razonable de las recompensas o recompensas adicionales son otorgadas), o ajustar la probabilidad de que las recompensas consolidarán la concesión en la medición del gasto de compensación (si las condiciones de consolidación de la concesión son cambiadas de una manera benéfica para los empleados).

Otros beneficios para empleados (incluyendo beneficios de terminación)

Las entidades pueden estar considerando (o implementando) planes de reestructuración para mitigar sus exposiciones asociadas con consecuencias imprevistas de la pandemia del COVID-19. Las acciones inmediatas pueden incluir medidas para reducir su fuerza de trabajo mediante despidos temporales de empleados. Además, las entidades pueden estar forzadas a considerar subsiguientes acciones de reestructuración en la medida en que información esté disponible sobre los efectos de largo plazo que la pandemia tenga en las operaciones de la entidad. Además, en ciertas jurisdicciones, los gobiernos pueden facilitar programas para aliviar algunos o todos esos costos (para detalle adicional vea abajo la discusión de la Ayuda del gobierno). En la determinación de cómo contabilizar esas medidas, las entidades tienen que comenzar mediante identificar la naturaleza y las características de cada acción propuesta que esté siendo considerada porque pueda afectar la oportunidad del reconocimiento de los beneficios proporcionados a los empleados:

- *Bono de estancia* – Algunas entidades pueden ofrecer bonos especiales a los empleados como recompensa porque ellos trabajen en esas condiciones difíciles. Los pagos de esos bonos pueden ser contingentes de que los empleados continúen prestando servicios hasta una fecha cierta. En tales circunstancias, el plan crea una instrucción constructiva cuando el empleado presta el servicio que incrementa la cantidad a ser pagada si permanece en servicio hasta el final de ese período especificado. El hecho de que algunos empleados puedan retirarse sin recibir los pagos ofrecidos según los planes del bono se refleja en la medición de la obligación. No es apropiado diferir el reconocimiento de la obligación hasta que el empleado complete el período de derecho.
- *Continuación de salario, suspensión temporal de empleo* – Algunas entidades pueden ofrecer continuar compensando al empleado aun cuando no estén trabajando activamente durante el período de suspensión, manteniendo el derecho a pedir a los empleados regresar al trabajo cuando sea necesario y preservando a los empleados de tomar trabajo en otro lugar durante el período de suspensión. Cuando la entidad usa un acuerdo de suspensión temporal de esta naturaleza en orden a reducir sus costos de empleo durante períodos de actividad reducida, los costos de la suspensión temporal deben ser clasificados como un beneficio de corto plazo similar a una ausencia pagada (e.g., pago de festivo o de licencia). Las ausencias pagadas de corto plazo solo dan origen a un pasivo cuando se estén acumulando, tal y como se discute en el IAS 19:13 y 18. Este no es el caso en las circunstancias que se describe, dado que los empleados solo tienen derecho a recibir los pagos cuando la suspensión ocurre y por la extensión en que la suspensión dure. La entidad tiene la discreción de pedirle a algunos o a todos sus empleados que regresen a trabajar cuando las condiciones lo permitirán y revertir a los acuerdos y remuneración normales de trabajo. Por consiguiente, en esas circunstancias, los costos de suspensión deben ser reconocidos durante el período de suspensión y no deben ser causados al principio. Observe que, en las circunstancias que se describen, los pagos no deben ser clasificados como beneficios de terminación; son pagados en intercambio por suspensión del empleo de los empleados, más que en intercambio por terminación del empleo de los empleados (tal como estaría requerido según la definición de beneficios de terminación contenida en el IAS 19:8).
- *Beneficios de terminación* – Si los beneficios son proporcionados por la entidad como resultado de terminación del empleo, la entidad debe reconocer su obligación al comienzo de ya sea la fecha cuando ya no puede retirar la oferta de esos beneficios o la fecha cuando reconoce los costos por una reestructuración que esté dentro del alcance del IAS 37 e involucra el pago de esos beneficios de terminación. El IAS 19 proporciona orientación adicional para establecer la fecha cuando la entidad ya no puede retirar la oferta. En particular, el IAS 19:167 especifica que cuando los beneficios de terminación son por pagar como resultado de la decisión de la entidad para terminar el empleo de un empleado, la entidad ya no puede retirar la oferta cuando la entidad haya comunicado a los empleados afectados en plan satisfaciendo todos los criterios siguientes:
 - Las acciones requeridas para completar el plan señalan que es improbable que se harán cambios importantes al plan;
 - El plan identifica el número de empleados cuyo empleo va a ser terminado, sus clasificaciones de trabajo o funciones y sus ubicaciones (pero el plan no necesita identificar cada empleado individual) y la fecha esperada para completarlo; y
 - El plan establece con suficiente detalle los beneficios de terminación que los empleados recibirán, de manera que los empleados puedan determinar el tipo y la cantidad de los beneficios que recibirán cuando su empleo sea terminado.

Los requerimientos de medición para los beneficios de terminación son determinados de acuerdo con su naturaleza. De acuerdo con ello, tal y como se señala en el IAS 19:169, la entidad debe medir los beneficios de terminación tal y como sigue:

- Si los beneficios de terminación son un mejoramiento a beneficios posteriores al empleo, los requerimientos del IAS 19 para los beneficios posteriores al empleo deben ser aplicados; de otra manera
- Si los beneficios de terminación se esperan sean liquidados por completo antes de 12 meses después del final del período anual de presentación de reporte en el cual el beneficio de terminación sea reconocido, se deben aplicar los requerimientos del IAS 19 para los beneficios de empleados de corto plazo; y
- Si los beneficios de terminación no se esperan sean liquidados por completo antes de 12 meses después del final del período de presentación de reporte, se deben aplicar los requerimientos del IAS 19 para los beneficios de empleados de largo plazo.

Inversiones extranjeras intra-grupo de largo plazo

El parágrafo 32 del IAS 21 *Efectos de las variaciones en las tasas de cambio* proporciona una excepción que permite que las ganancias y pérdidas en ciertos elementos en moneda extranjera intra-grupo, de una naturaleza de inversión de largo plazo, sean reconocidos en otros ingresos comprensivos, en lugar de ser reconocidos en utilidad o pérdida. Para que un elemento califique como una inversión de largo plazo, la entidad tiene que ser capaz de afirmar que “la liquidación ni está planeada ni es probable que ocurra en el futuro previsible.” La entidad que haya caracterizado un elemento intra-grupo como parte de su inversión neta en la entidad puede necesitar revalorar si esa designación todavía es apropiada en el entorno económico actual. Por ejemplo, una entidad que planea realizar reestructuración a causa de la pandemia del COVID-19 puede necesitar revalorar si ciertos préstamos inter-compañía que previamente había sido determinado son de “naturaleza de largo plazo” deben continuar siendo contabilizados como tales si los préstamos ahora podrían ser liquidados en el “futuro previsible” en conexión con el plan de reestructuración.

Ayuda del gobierno

En respuesta a la pandemia del COVID-19, los gobiernos en muchas jurisdicciones están considerando, o han implementado, legislación para ayudar a las entidades que estén experimentando dificultad financiera derivada de la pandemia. Tal asistencia puede ser en la forma de créditos tributarios basados-en-ingresos que dependan de los ingresos gravables u otras formas de alivio que no dependan de los ingresos gravables (e.g. créditos tributarios a nómina, alivio de inquilinos, y otros subsidios similares).

El IAS 20 tiene una exención de alcance amplio que comprende la “ayuda del gobierno que es proporcionada a una entidad en la forma de beneficios que estén disponibles en la determinación de los ingresos gravables o que estén determinados o limitados con base en pasivo por impuesto a los ingresos.” Adicionalmente, el IAS 2 *Impuestos a los ingresos* excluye de su alcance las subvenciones del gobierno y los créditos tributarios de inversión. Por consiguiente, el primer paso en la contabilidad para las diversas medidas ofrecidas por un gobierno es la determinación de si deben ser contabilizadas mediante la aplicación del IAS 20 o del IAS 12.

Algunos programas de alivio claramente estarán dentro del alcance del IAS 20 porque son calculados y distribuidos a la entidad sin ningún vínculo con los ingresos gravables (este puede ser el caso de subsidios otorgados con relación a salarios de empleados en suspensión temporal). Otros programas de alivio pueden estar claramente dentro del alcance del IAS 12, por ejemplo, aplazamiento de pagos de impuestos a los ingresos o cambios temporales en la tarifa de impuestos a los ingresos aplicable a la entidad.

Cuando un gobierno proporciona apoyo a una entidad mediante crédito tributario de inversión, es materia de juicio según el IAS 8 *Políticas de contabilidad, cambios en estimados de contabilidad y errores* determinar el tratamiento de contabilidad más apropiado. Puede ser apropiado hacer analogía del IAS 12 o del IAS 20. En general, si se adopta un enfoque similar al IAS 12, un crédito será reconocido en utilidad o pérdida como parte del gasto/ingreso por impuestos a los ingresos, y el activo relacionado en el estado de posición financiera, cuando la entidad satisface los criterios para recibir el crédito (y la medida del gobierno está sustantivamente promulgada). Si la sustancia del acuerdo se considera que está más cercana a una subvención del gobierno, y el enfoque del IAS 20 es adoptado, el crédito será reconocido en utilidad o pérdida durante los períodos necesarios para que coincida con el beneficio del crédito con los costos para los cuales se tiene la intención compensar.

El apoyo del gobierno también puede ser proporcionado como préstamos perdonables o préstamos con interés bajo. Un préstamo perdonable del gobierno, para el cual el gobierno ha emprendido renunciar al reembolso según ciertas condiciones prescritas, es tratado como una subvención del gobierno cuando haya seguridad razonable de que la entidad dará satisfacción a los términos para perdonar el préstamo. El beneficio de un préstamo del gobierno a una tasa de interés por debajo-del-mercado también es tratado como una subvención del gobierno. El préstamo es reconocido y medido de acuerdo con el IFRS 9. El beneficio de la tasa de interés por debajo-del-mercado es medido como la diferencia entre el valor inicial en libros del préstamo determinado de acuerdo con el IFRS 9 y los producidos recibidos. Este beneficio es contabilizado de acuerdo con los principios generales del IAS 20. La entidad está requerida a considerar las condiciones y obligaciones que hayan sido, o tengan que ser, satisfechas cuando identifique los costos para los cuales el beneficio del préstamo se tiene la intención compensar.

El efecto de una subvención del gobierno dentro del alcance del IAS 20 es reconocido cuando, y solo cuando, haya seguridad razonable de que la entidad cumplirá con las conexiones anexas a él y que la subvención será recibida. Una subvención relacionada con ingresos (e.g. reembolso de costos e empleo) es reconocida como parte de utilidad o pérdida ya sea, como una elección de política de contabilidad:

- Por separado o según un encabezado general tal como ‘otros ingresos’; o
- Como deducción en el reporte del gasto relacionado.



Una subvención relacionada con la adquisición de un activo es reconocida en el estado de posición financiera ya sea, como una elección de política de contabilidad:

- Reconociendo la subvención como ingresos diferidos, la cual es reconocida en utilidad o pérdida sobre una base sistemática durante la vida útil del activo; o
- Deduciendo la subvención al calcular el valor en libros del activo, caso en el cual la subvención es reconocida en utilidad o pérdida durante la vida de un activo depreciable por medio de un gasto por depreciación reducido.

La entidad que se ha beneficiado de asistencia del gobierno necesitará considerar los requerimientos de revelación contenidos en el IAS 20. En particular, debe revelar la naturaleza y extensión de las subvenciones del gobierno reconocidas y proporcionar un indicador de la otra forma de ayuda del gobierno de la cual se haya beneficiado. Cualesquiera condiciones no-cumplidas y otras contingencias anexas a la asistencia del gobierno también deben ser reveladas.

Impuestos a los ingresos

Las entidades deben considerar cómo las preocupaciones de rentabilidad, liquidez, y deterioro que podrían resultar de los impactos del COVID-19 también pueden afectar su contabilidad de los impuestos a los ingresos según el IAS 12. Por ejemplo, una reducción en los ingresos del período actual o la actual incurrencia de pérdidas, unida a una reducción en ingresos proyectados o un pronóstico de pérdidas futuras, podría resultar en una revaloración de si es probable que algunos o todos los activos tributarios diferidos de la entidad puedan ser recuperados. Tales valoraciones serán particularmente desafiantes en situaciones en las actuales los cambios en la rentabilidad futura y proyectada actualmente resultan en, o se espera que resulten en, pérdidas acumuladas y la entidad no haya tenido historia de ganancias estables antes de los impactos del COVID-19. Si ganancias declinantes o deterioros generan pérdidas, las entidades también necesitan evaluar si hay suficientes ingresos del carácter apropiado para realizar plenamente el activo tributario diferido relacionado.

La tarifa y la base tributaria usadas para calcular los saldos del impuesto diferido deben reflejar la manera como la entidad espera, al final del período de presentación de reporte, recuperar el activo o liquidar el pasivo. De acuerdo con ello, las entidades necesitarán considerar si las estrategias consideradas para abordar los desafíos derivados de la pandemia del COVID-19 tienen un efecto en el reconocimiento y la medición de las cantidades del impuesto diferido. Este puede ser el caso, por ejemplo, si la entidad planea vender un activo para mejorar la liquidez y las consecuencias tributarias de la venta del activo son diferentes de las resultantes de usar el activo en las operaciones (la intención original de la entidad).

Las consecuencias que en el impuesto diferido tienen los ajustes a los valores en libros de activos y pasivos (por ejemplo, como resultado de pérdidas por deterioro o disminuciones en el valor del superávit de pensión) también necesitarán ser consideradas.

Tal y como es permitido por el IAS 12, la entidad puede no haber reconocido pasivos tributarios diferidos por las diferencias temporales gravables asociadas con subsidiarias, sucursales y asociadas, e intereses en acuerdos conjuntos, porque controla la oportunidad de la reversa de la diferencia temporal y hasta ahora ha sido probable que la diferencia temporal no será reversada en el futuro previsible. Inversamente, puede haber reconocido activos tributarios diferidos por diferencias temporales deducibles asociadas con tales inversiones porque era probable que la diferencia temporal se reversaría en el futuro (y era probable que el activo tributario diferido podría ser recuperado). Puede ser apropiado reconsiderar esas condiciones si hay un cambio en la intención con relación a la repatriación de ganancias no-distribuidas de una entidad donde se invierte, para ayudar en problemas de liquidez.

El alivio tributario y los créditos que se determinen están dentro del alcance del IAS 12 deben ser reflejados en el reconocimiento y la medición de cantidades de impuestos solo cuando la medida tributaria esté sustantivamente promulgada. La valoración de si una medida está sustantivamente promulgada depende de los procesos legislativos locales relevantes. Cuando la entidad está incierta de si dará satisfacción a las condiciones para ser elegible para una medida tributaria sustancialmente promulgada, debe aplicar los requerimientos de la IFRIC 23 *Incertidumbre sobre tratamientos de impuestos a los ingresos*. Si la entidad concluye que no es probable que la autoridad tributaria aceptará su tratamiento tributario, la entidad debe reflejar el efecto de la incertidumbre en la determinación de los saldos tributarios relacionados.

Otras posiciones tributarias inciertas también pueden surgir como resultado de las consecuencias que en la entidad tenga el COVID-19. Este puede ser el caso para las posiciones tributarias relacionadas con acuerdos de precios de transferencia, donde estudios de referencia previamente preparados para apoyar la política pueden ya no ser válidos. De nuevo aquí, aplicarían los requerimientos de la IFRIC 23.

Algunas jurisdicciones establecen si una entidad está sujeta a tributación en una jurisdicción con base en la residencia, a menudo determinado por una prueba de “administración y control central,” la cual es determinada con base en factores tales como asistencia física a reuniones de junta. Las restricciones a viajes pueden requerir que las entidades consideren si han satisfecho todos los requerimientos para estar sujetas (o no estar sujetas) a tributación en una jurisdicción.



Violación de acuerdos de pago

Condiciones comerciales inestables y déficits de los flujos de efectivo en las regiones afectadas pueden incrementar el riesgo de que las entidades violen acuerdos de pago financieros. Las entidades deben considerar cómo la violación de un acuerdo de pago de préstamo puede afectar la oportunidad del reembolso del préstamo relacionado y de otros pasivos (e.g. se vuelve reembolsable a la demanda y cómo ello afecta la clasificación de los pasivos relacionados a la fecha de presentación de reporte).

Si la violación ocurre en, o antes de, la fecha de presentación de reporte y la violación le proporciona al prestamista el derecho a demandar el reembolso dentro de 12 meses después de la fecha de presentación de reporte, el pasivo debe ser clasificado como corriente en los estados financieros de la entidad en ausencia de cualesquiera acuerdos hechos antes de la fecha de presentación de reporte que le den a la entidad el derecho a diferir el pago más allá de 12 meses después de la fecha de presentación de reporte.

En contraste, la violación de acuerdos de pago de préstamos después de la fecha de presentación de reporte es un evento de no-ajuste que debe ser reflejado en los estados financieros de la entidad si la información es material (incluyendo el estado de las discusiones con los prestamistas para abordar la violación, si es aplicable). Una violación después de la fecha de presentación de reporte podría crear incertidumbre que genere duda sustancial acerca de la capacidad de la entidad para continuar como empresa en marcha.

Reportes financieros intermedios

Las entidades que preparen sus reportes financieros intermedios aplicando el IAS 34 *Información financiera intermedia* están requeridas a aplicar las mismas políticas de contabilidad que serán aplicables en sus próximos estados financieros. Todas las áreas discutidas en esta publicación necesitarán ser consideradas cuando se preparen reportes financieros intermedios aplicando el IAS 34.

Empresa en marcha

Los requerimientos de empresa en marcha que se establecen en el IAS 1:26 y 26 aplican a los reportes financieros intermedios. Por consiguiente, la administración necesitará considerar la extensión en la cual la disrupción de las operaciones como resultado de la pandemia del COVID-19 y cualesquiera otros eventos o circunstancias que afecten la entidad dan origen a incertidumbres materiales que generen duda importante sobre la capacidad de la entidad para continuar como empresa en marcha por un período de al menos 12 meses a partir del final del período intermedio de presentación de reportes.

Al hacer esta valoración, la administración necesitará tener en cuenta toda la información disponible hasta la fecha de autorización del reporte financiero intermedio.

Los requerimientos de revelación que se discuten en la sección separada 'Empresa en marcha' de esta publicación también aplican a los reportes financieros intermedios. De acuerdo con ello, la entidad necesitará considerar si información nueva o actualizada está requerida en los reportes financieros intermedios.

Reconocimiento y medición

Los principios para el reconocimiento de activos, pasivos, ingresos y gastos para períodos intermedios son los mismos que para los estados financieros anuales. El IAS 34:41 requiere que los procedimientos de medición usados en los reportes financieros intermedios produzcan información que sea confiable, con toda la información financiera relevante siendo apropiadamente revelada. De acuerdo con ello, los desafíos que se describen en otro lugar en esta publicación, por ejemplo, la oportunidad del reconocimiento de provisiones onerosas y acuerdos especiales de beneficios para empleados o medición de la cantidad recuperable de activos no-financieros y de las reservas por pérdidas de crédito esperadas en activos financieros necesitarán ser abordados de la misma manera en los reportes financieros intermedios. El IAS 34 no obstante reconoce que, si bien estimados razonables a menudo son usado para los reportes financieros tanto anuales como intermedios, los reportes financieros intermedios generalmente requerirán un mayor uso de métodos de estimación que los reportes financieros anuales.

Otro principio contenido en el IAS 34 es que la frecuencia de la presentación de reportes de la entidad (anual, medio año o trimestral) no debe afectar la medición de sus resultados anuales. La notable excepción a este principio es el reconocimiento de pérdidas por deterioro en plusvalía, tal y como es abordado en la IFRIC 10 *Información financiera intermedia y deterioro*. La entidad debe aplicar la misma prueba por deterioro, los mismos criterios de reconocimiento y reversa, en una fecha intermedia que aplicaría al final de su año financiero. Tal y como está explicado en la IFRIC 10, si la prueba por deterioro es realizada en un período intermedio y resulta en el castigo de la plusvalía, la pérdida por deterioro tiene que ser reconocida en el reporte financiero intermedio y esta pérdida por deterioro no puede ser reversada en un período subsiguiente. Este es el caso aún si las materias mejoran en un subsiguiente período intermedio o para el final del año financiero de la entidad de manera que, si la prueba fue realizada en la última fecha, la pérdida por deterioro en la plusvalía puede ser más baja o puede no existir.



Los ejemplos ilustrativos que acompañan al IAS 34 ayudan a entender la aplicación de los principios generales de reconocimiento y medición.

En particular, el IAS 34:B9 aclara que el costo de pensión para un período intermedio es calculado sobre una base de año-hasta-la-fecha mediante el uso de la tasa del costo de pensión determinada actuarialmente al final del año financiero anterior, ajustada por las fluctuaciones importantes del mercado desde ese momento y por eventos únicos importantes, tales como enmiendas, recortes y liquidaciones del plan. Esto es especialmente relevante considerando las fluctuaciones importantes en los precios del mercado observados desde el comienzo de la pandemia del COVID-19.

Los requerimientos para reconocer los costos generales fijos no-asignados, en utilidad o pérdida del período en el cual son incurridos en el caso de reducción anormal de niveles de producción (vea "Valuación de inventarios") será de particular importancia para las entidades que enfrenten cierres de plantas o demanda más baja en un período intermedio.

Finalmente, los requerimientos del IAS 10 abordados en 'Eventos ocurridos después del final del período de presentación de reporte' también son aplicables a períodos intermedios. Si bien el impacto de la pandemia del COVID-19 puede haber afectado el reconocimiento y la medición de elementos contenidos en el reporte financiero intermedio de una entidad, esto no significa que todos los eventos ocurridos después de la fecha de presentación de reporte intermedia sean eventos de ajuste. Cada evento importante debe ser valorado para determinar si proporciona evidencia de condiciones que existían al final del período intermedio de presentación de reporte o si refleja un cambio en las condiciones ocurridas después del final del período intermedio de presentación de reporte.

Contabilidad para los impuestos a los ingresos

Consistente con el principio básico de que los mismos principios de reconocimiento y medición de contabilidad deben ser aplicados en un reporte financiero intermedio son los aplicados en los siguientes estados financieros anuales, el gasto por impuestos a los ingresos del período intermedio es causado usando la tarifa tributaria que sería aplicable a las ganancias anuales totales esperadas, i.e. la tarifa de los impuestos a los ingresos efectiva anual promedio estimada aplicable a los ingresos antes-de-impuestos del período intermedio.

En la extensión en que sea practicable, la tarifa de los impuestos a los ingresos efectiva anual promedio estimada es determinada para cada jurisdicción tributaria y aplicada individualmente al impuesto a los ingresos antes-de-impuestos del período intermedio de cada jurisdicción. El mismo principio aplica cuando diferentes tarifas de impuestos a los ingresos aplican a diferentes categorías de ingresos. como resultado de las incertidumbres surgidas por la pandemia del COVID-19, las entidades pueden enfrentar dificultades en la realización del cálculo del impuesto intermedio con tal nivel de precisión. Si este es el caso, a las entidades se les permite usar el promedio ponderado de las tarifas a través de las jurisdicciones o a través de categorías de ingresos, si ello es una aproximación razonable del efecto de usar tarifas más específicas.

Como las entidades hacen ajustes a los ingresos proyectados para reflejar el impacto del COVID-19 en sus operaciones y en sus expectativas del período de recuperación, esos ajustes necesitarán ser factorizados en la tarifa tributaria anual estimada de la entidad para propósitos de presentación de reportes intermedios según el IAS 34. Además, como las compañías ponen en funcionamiento medidas para responder a los desafíos del entorno de negocios volátil e incierto, esos estimados de los flujos de efectivo es probable que sean revisados más frecuentemente y con esas cantidades causadas para el gasto por impuesto a los ingresos en un período intermedio también pueden necesitar ser ajustadas en un período intermedio subsiguiente si el cambia el estimado de la tarifa anual de impuestos a los ingresos. la tarifa de impuestos a los ingresos anual promedio estimada sería re-estimada sobre una base de año-hasta-la-fecha.

Los criterios contenidos en el IAS 12 para dar soporte al reconocimiento de activos tributarios diferidos son aplicados al final de cada período intermedio y, solo si se satisfacen, el beneficio de una pérdida tributaria del período actual puede ser reflejado en el cálculo de la tarifa del impuesto a los ingresos efectiva anual promedio estimada. De manera similar a los desafíos abordados en la sección Impuestos a los ingresos de este documento, las necesidades necesitan ser consistentes en sus supuestos hechos alrededor del impacto del COVID-19 en los flujos de efectivo futuros y en su capacidad para generar utilidades gravables.

Tal y como se observó en 'Impuestos a los ingresos', el cambio esperado en las tarifas tributarias o en las leyes tributarias, tal como el alivio tributario relacionado con COVID-19 que está siendo introducido por muchos gobiernos, no debe ser anticipado y solo será reflejado en el estimado de la tarifa del impuesto a los ingresos efectiva anual una vez que los cambios hayan sido promulgados o sustantivamente promulgados. Sin embargo, los créditos tributarios que se relacionen con un evento único no se mezclan en la tarifa tributaria anual efectiva y en lugar de ello son reconocidos al calcular el gasto por impuestos a los ingresos en el período intermedio en el cual ocurre ese evento. Las entidades necesitarán considerar la naturaleza de las medidas de alivio tributario del COVID-19 para valorar si su efecto debe ser incluido en la tarifa tributaria efectiva anual o si su efecto debe ser reconocido en un período intermedio específico (por ejemplo, si un crédito tributario es en relación con un costo importante incurrido en el período intermedio).



Si bien los ejemplos ilustrativos que acompañan al IAS 34 son útiles para entender cómo medir el gasto intermedio por impuesto a los ingresos, una serie de áreas no están abordadas de manera clara, incluyendo:

- Eventos únicos no-gravables o eventos únicos que sean gravables en un período futuro;
- Activo tributario diferido previamente reconocido que ya no se espere sea recuperable;
- Cambio en tarifa tributaria que tiene un efecto en un saldo tributario diferido llevado adelante o que surge durante el período intermedio, pero que no se espera sea reversado sino hasta en el siguiente año financiero; y

Para cada uno de ellos, las entidades pueden adoptar cualquiera de los siguientes como una elección de política de contabilidad a ser aplicada consistentemente:

- Reconocer el efecto de la transacción en la tarifa tributaria efectiva en el período del evento; o
- Aplicar una tarifa tributaria constante a través del año, de manera que el efecto de la transacción sea reconocido uniformemente en el período anual.

Revelaciones

El objetivo general del IAS 34 es que el reporte financiero intermedio debe proporcionar una explicación y una actualización de la información relevante incluida en el estado financiero anual. Los eventos y transacciones importantes resultantes de la pandemia del COVID-19 que pueden requerir revelación incluyen:

- Castigo de inventarios al valor realizable neto.
- Reconocimiento de una pérdida por el deterioro de activos financieros, propiedad, planta y equipo, activos de derecho-de-uso, activos intangibles, activos de contrato, u otros activos.
- Disposición de propiedad, planta y equipo.
- Cambios en el valor razonable de propiedades para inversión.
- Cambios en las circunstancias de negocio o económicas que afecten el valor razonable de activos financieros y pasivos financieros de la entidad (independiente de si están reconocidos a valor razonable o a costo amortizado).
- Cualquier incumplimiento o violación de un acuerdo de préstamo que no haya sido remediado en, o antes de, el final del período de presentación de reporte intermedio.
- Cambios en la clasificación de activos financieros como resultado de un cambio en el propósito o en el uso de esos activos.
- Costos de terminación de empleado
- Reconocimiento de contratos onerosos
- Cambio en pasivos o activos contingentes.

Además, el IAS 34:16A requiere las revelaciones de información específica, incluyendo:

- Naturaleza y cantidad de cambios en estimados de cantidades previamente reportadas.
- Naturaleza y cambio de elementos que afecten activos, pasivos, patrimonio, ingresos netos o flujos de efectivo que sean inusuales a causa de su naturaleza, tamaño o incidencia.
- Emisiones, recompras y reembolsos de deuda y valores.
- Eventos ocurridos después del período intermedio que no hayan sido reflejados en los estados financieros del período intermedio.
- Efectos de cambios en la composición de la entidad durante el período intermedio, incluyendo pérdida del control de subsidiarias, reestructuración y operaciones descontinuadas.
- Información específica acerca del valor razonable de instrumentos financieros requerida por el IFRS 13 *Medición del valor razonable* y el IFRS 7.

Además de esos elementos específicos de información arriba listados, las entidades necesitarán considerar cualesquiera revelaciones adicionales que se puedan necesitar para satisfacer el objetivo general de revelación establecido arriba, lo cual en el entorno actual volátil e incierto puede requerir revelación adicional de cualesquiera impactos importantes que surjan como resultado de los eventos ocurridos después del final del período intermedio de presentación de reporte.

Utilidades por distribuir

Las entidades que operen en jurisdicciones donde las utilidades por distribuir sean establecidas con base en períodos determinados de acuerdo con los estándares IFRS, necesitarán considerar cómo el efecto de la pandemia del COVID-19 en sus estados financieros puede afectar su capacidad para declarar dividendos.

La Deloitte Accounting Research Tool (DART) es una biblioteca comprensiva en línea de literatura de contabilidad y revelaciones financieras. [iGAAP on DART](#) permite el acceso a todos los estándares IFRS, vinculando a y desde:

- Manuales iGAAP con autoridad de Deloitte, actualizados, que proporcionan orientación para la presentación de reportes según los estándares IFRS; y
- Estados financieros modelo para entidades que reportan según los estándares IFRS.

Para solicitar una suscripción a DART, haga clic [aquí](#) para comenzar el proceso de solicitud y seleccionar el paquete de iGAAP.

Para más información acerca de DART, incluyendo precios de los paquetes de suscripción, haga clic [aquí](#).

Contactos clave

Líder global IFRS

Veronica Poole
ifrsglobalofficeuk@deloitte.co.uk

Centros de excelencia IFRS

Americas

Argentina	Fernando Lattuca	arifrscoe@deloitte.com
Canada	Karen Higgins	ifrs@deloitte.ca
LATCO	Miguel Millan	mx-ifrs-coe@deloitte.com
United States	Robert Uhl	iasplus-us@deloitte.com

Asia-Pacific

Australia	Anna Crawford	ifrs@deloitte.com.au
China	Stephen Taylor	ifrs@deloitte.com.hk
Japan	Shinya Iwasaki	ifrs@tohmatu.co.jp
Singapore	James Xu	ifrs-sg@deloitte.com

Europe-Africa

Belgium	Thomas Carlier	lfrs-belgium@deloitte.com
Denmark	Jan Peter Larsen	ifrs@deloitte.dk
France	Laurence Rivat	ifrs@deloitte.fr
Germany	Jens Berger	ifrs@deloitte.de
Italy	Massimiliano Semprini	lfrs-it@deloitte.it
Luxembourg	Martin Flaunet	ifrs@deloitte.lu
Netherlands	Ralph Ter Hoeven	ifrs@deloitte.nl
Russia	Maria Proshina	ifrs@deloitte.ru
South Africa	Nita Ranchod	ifrs@deloitte.co.za
Spain	Jose Luis Daroca	ifrs@deloitte.es
Switzerland	Nadine Kusche	ifrsdesk@deloitte.ch
United Kingdom	Elizabeth Chrispin	deloitteifrs@deloitte.co.uk

Para más información, por favor vea los siguientes sitios web:

www.iasplus.com

www.deloitte.com





Deloitte se refiere a uno o más de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, su red de firmas miembros, y sus entidades relacionadas. DTTL y cada una de sus firmas miembros son entidades legalmente separadas e independientes. DTTL (también referida como "Deloitte Global") y cada una de sus firmas miembros son entidades legalmente separadas e independientes. DTTL no presta servicios a clientes. Para conocer más, por favor vea www.deloitte.com/about.

Deloitte es un proveedor global líder de servicios de auditoría y aseguramiento, consultoría, asesoría financiera, asesoría de riesgos, impuestos y relacionados. Nuestra red de firmas miembros en más de 150 países y territorios sirve a cuatro de cinco compañías de Fortune Global 500®. Conozca cómo los 312,000 profesionales de Deloitte generan un impacto que trasciende en www.deloitte.com.

Esta comunicación solo contiene información general, y nadie de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, sus firmas miembros, o sus entidades relacionadas (colectivamente, la "Red de Deloitte"), por medio de esta comunicación, está prestando asesoría o servicios profesionales. Antes de tomar cualquier decisión o realizar cualquier acción que pueda afectar sus finanzas o sus negocios, usted debe consultar un asesor profesional calificado. Ninguna entidad de la red de Deloitte será responsable por cualquier pérdida que de cualquier manera sea sostenida por cualquier persona que se base en esta comunicación.

© 2020 Para información, contacte a Deloitte Touche Tohmatsu Limited.

Diseñado por CoRe Creative Services. RITM437525

Esta es una traducción al español de la versión oficial en inglés del **IFRS in Focus – 7 April 2020 – Accounting Considerations Related to Coronavirus Disease 2019** – Traducción realizada por Samuel A. Mantilla, asesor de investigación contable de Deloitte & Touche Ltda., Colombia.