Deloitte.

# Una mirada cercana

## Aplicación del modelo de pérdida de crédito esperada a cuentas por cobrar comerciales usando una matriz de provisión

**Contenidos**


Puntos de conversación

Introducción

¿Qué ha cambiado?

¿Cuál es el 'enfoque general' y por qué la necesidad de un 'enfoque simplificado'?

¿Qué elecciones de política de contabilidad están disponibles cuando se usa el 'enfoque simplificado'?

Aplicación del 'enfoque simplificado' usando una matriz de provisión

Pensándola transversalmente

Pensamientos finales

Contactos clave


### Puntos de conversación

- La NIIF 9 *Instrumentos financieros* es efectiva para los períodos anuales que comiencen en o después del 1 enero 2018. La NIIF 9 introduce un nuevo modelo de deterioro basado en las pérdidas de crédito esperadas. Es diferente de la NIC 39 *Instrumentos financieros: reconocimiento y medición* donde se usaba el modelo de pérdida incurrida.
- La complejidad del 'enfoque general' contenido en la NIIF 9 necesitó algunas simplificaciones para cuentas por cobrar comerciales, activos de contrato según la NIIF 15 *Ingresos ordinarios provenientes de contratos con clientes*; y cuentas por cobrar de arrendamiento según la NIC 17 *Arrendamientos* o la NIIF 16 *Arrendamientos*. Aplican ciertas selecciones de política de contabilidad.
- Cuando se aplica el 'enfoque simplificado' a, por ejemplo, cuentas por cobrar comerciales sin componente de financiación importante, puede ser aplicada una matriz de provisión. Este documento proporciona un enfoque por pasos para usar una matriz de provisión.
- **Paso 1** Determine las agrupaciones apropiadas de las cuentas por cobrar en categorías de categorías compartidas de riesgo de crédito.
- **Paso 2** Determine el período durante el cual las tasas históricas de pérdida son obtenidas para desarrollar estimados de las tasas esperadas de pérdidas futuras.
- **Paso 3** Determine las tasas históricas de pérdida.
- **Paso 4** Considere los factores macroeconómicos prospectivos y ajuste las tasas históricas de pérdida para reflejar las condiciones económicas futuras relevantes.
- **Paso 5** Calcule las pérdidas de crédito esperadas

### Introducción

Muchos asumen que la contabilidad para los instrumentos financieros es un área de preocupación solo para las entidades financieras grandes como los bancos. Este no es el caso. Casi toda entidad tiene instrumentos financieros que necesitan contabilizar. En particular, casi toda entidad tiene cuentas por cobrar comerciales y el nuevo estándar de instrumentos financieros cambia la manera como las entidades tienen que pensar acerca del deterioro. En esta publicación nos centramos en los nuevos requerimientos de deterioro contenidos en la NIIF 9. De manera específica, nos centraremos en la orientación para el deterioro de cuentas por cobrar comerciales, activos de contrato reconocidos según la NIIF 15 y cuentas por cobrar de arrendamiento según la NIC 17 (o la NIIF 16).

**¿Qué son cuentas por cobrar comerciales, activos de contrato y cuentas por cobrar de arrendamiento?**
**Una cuenta por cobrar comercial** es un instrumento financiero que típicamente surge de un contrato de ingresos ordinarios con un cliente y el derecho a recibir la consideración es incondicional y solo el paso del tiempo es requerido antes que la consideración sea recibida.

**Un activo de contrato** es definido en la NIIF 15 como el derecho de una entidad a recibir consideración en intercambio por bienes o servicios que la entidad haya proporcionado al cliente, pero el pago todavía es condicional de la ocurrencia de un evento específico, por ejemplo, un inspector de cantidad que emite una certificación del estado de finalización del contrato.

**Una cuenta por cobrar por arrendamiento** es el derecho a recibir pagos de arrendamiento según la NIC 17 (o la NIIF 16).

¿Por qué específicamente considerar solo los anteriores elementos? La orientación sobre deterioro contenida en la NIIF 9 es compleja y requiere una cantidad importante de juicio, sin embargo, ciertas simplificaciones han sido hechas específicamente para cuentas por cobrar comerciales, activos de contrato y cuentas por cobrar por arrendamiento. Dado que casi entidad tiene uno (si no todos) esos elementos, por consiguiente, es importante que todas las entidades entiendan el impacto de los nuevos requerimientos de contabilidad.

En la primera mitad de esta publicación consideramos los nuevos requerimientos de contabilidad para el deterioro de activos financieros y en la segunda mitad sugerimos una potencial manera de aplicación del enfoque de la matriz de provisión en la práctica.

### ¿Qué ha cambiado?

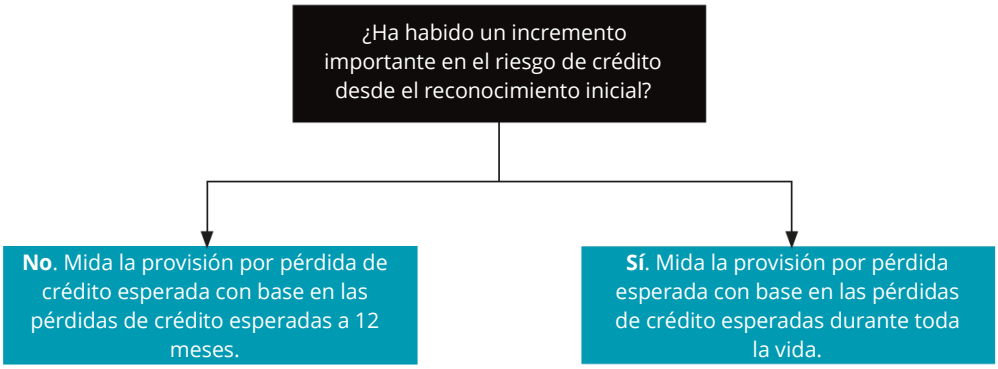
La NIIF 9 reemplaza la NIC 39 y es efectiva para todos los años financieros que comiencen en o después del 1 de enero de 2018. De acuerdo con los requerimientos de la NIC 39, las pérdidas por deterioro en activos financieros medidos a costo amortizado solo eran reconocidas en la extensión en que hubiera evidencia objetiva de deterioro. En otras palabras, se necesitaba que ocurriera un evento de pérdida antes que la pérdida por deterioro pudiera ser registrada.

La NIIF 9 introduce un nuevo modelo de deterioro basado en las pérdidas de crédito esperadas, resultando en el reconocimiento de una provisión por pérdida antes que la pérdida de crédito sea incurrida. Según este enfoque, las entidades necesitan considerar las condiciones actuales e información prospectiva razonable y con respaldo, que esté disponible sin costo o esfuerzo indebido cuando se estimen las pérdidas de crédito esperadas. La NIIF 9 establece un 'enfoque general' para el deterioro. Sin embargo, en algunos casos este 'enfoque general' es excesivamente complicado y fueron introducidas algunas simplificaciones.

### ¿Cuál es el 'enfoque general' y por qué la necesidad de un 'enfoque simplificado'?

Si bien las simplificaciones al enfoque general contenidas en la NIIF 9 fueron diseñadas para aplicar a cuentas por cobrar comerciales, activos de contrato y cuentas por cobrar por arriendo, la aplicación del 'enfoque simplificado' no siempre es obligatoria y en algunos casos, existe una elección de política de contabilidad entre el 'enfoque general' y el 'enfoque simplificado.' Por consiguiente, es importante entender tanto el 'enfoque general' como el 'enfoque simplificado' si bien la mayor parte de este documento se centra en la aplicación del 'enfoque simplificado.'

Comenzamos con el 'enfoque general' de la NIIF 9 para el deterioro. Según este 'enfoque general,' una provisión por pérdida para las pérdidas de crédito esperadas durante toda la vida es reconocida para un instrumento si ha habido un incremento importante en el riesgo de crédito (medido usando la probabilidad de incumplimiento durante toda la vida) desde el reconocimiento inicial del activo financiero. Si, a la fecha de presentación de reporte, el riesgo de crédito en un instrumento financiero no se ha incrementado de manera importante desde el reconocimiento inicial, se reconoce una provisión por pérdida por las pérdidas de crédito esperadas a 12 meses. En otras palabras, 'el enfoque general' tiene dos bases a partir de las cuales medir las pérdidas de crédito esperadas; pérdidas de crédito esperadas a 12 meses y pérdidas de crédito esperadas durante toda la vida.




**¿Qué se entiende por pérdidas de crédito esperadas a 12 meses y por pérdidas de crédito esperadas durante toda la vida?**

**Pérdidas de crédito esperadas durante toda la vida** son las pérdidas de crédito esperadas que resultan de todos los posibles eventos de incumplimiento durante la vida esperada de un instrumento financiero.

**Pérdidas de crédito esperadas a 12 meses** es la porción de las pérdidas de crédito esperadas durante toda la vida que representa las pérdidas de crédito esperadas que resultan de eventos de incumplimiento en un instrumento financiero que son posibles dentro de los 12 meses después de la fecha de presentación de reporte. El término 'pérdidas de crédito esperadas a 12 meses' intuitivamente puede parecer como una provisión por los déficits de efectivo que la entidad espera en los siguientes 12 meses. Este no es el caso. La NIIF 9 explica que las pérdidas de crédito esperadas a 12 meses es una porción de las pérdidas de crédito esperadas durante toda la vida y representa los déficits de efectivo durante toda la vida que resultarán de esos posibles eventos de incumplimiento que puedan ocurrir en los 12 meses después de la fecha de presentación de reporte.

El término 'incumplimiento' [*default*] no es definido en la NIIF 9 y la entidad tendrá que establecer su propia política para lo que considere incumplimiento, y aplicar una definición consistente con la que usó para propósitos de administración interna del riesgo de crédito para los propósitos del instrumento financiero relevante. Esta debe considerar indicadores cualitativos (e.g. acuerdos de pago financiero) cuando sea apropiado. La NIIF 9 incluye una presunción refutable que el incumplimiento no ocurre más tarde cuando un activo financiero tenga 90 días vencido a menos que la entidad tenga información razonable y con respaldo para demostrar que un criterio de incumplimiento más rezagado sea más apropiado. La definición de incumplimiento usada para esos propósitos debe ser aplicada consistentemente a todos los instrumentos financieros a menos que se vuelva disponible información que demuestre que otra definición de incumplimiento sea más apropiada para un instrumento financiero particular.

Cuando llega a la medición actual según el 'enfoque general' la entidad debe medir las pérdidas de crédito esperadas de un instrumento financiero de una manera que refleje los principios de medición que se establecen en la NIIF 9. Esos principios señalan que el estimado de las pérdidas de crédito esperadas debe reflejar:

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

Cuando mide las pérdidas de crédito esperadas, la entidad no necesariamente identifica casa escenario prospectivo posible. Sin embargo, debe considerar el riesgo o la probabilidad de que ocurra una pérdida de crédito, haciéndolo mediante reflejar la pérdida de que ocurra una pérdida de crédito y la posibilidad que no ocurre esa pérdida de crédito, incluso si la posibilidad de que ocurra una pérdida de crédito es muy baja. También vale la pena señalar que los resultados de las pérdidas de crédito de los escenarios no necesariamente son lineales. En otras palabras, un incremento del 1% en el desempleo tendría un mayor impacto negativo que el impacto positivo resultante de una reducción del 1% en el desempleo.

Poniendo la teoría en práctica, las pérdidas de crédito esperadas según el 'enfoque general' puede mejor ser descrito usando la siguiente fórmula: Probabilidad de incumplimiento (PD) x Pérdida dado incumplimiento (LGD) x Exposición al incumplimiento (EAD).* Para cada escenario prospectivo la entidad efectivamente desarrollará la pérdida de crédito esperada usando esta fórmula y la probabilidad ponderada de los resultados.

**¿Qué es PD, LGD y EAD?**
**Probabilidad de incumplimiento (PD)** es un estimado de la probabilidad de un incumplimiento durante un horizonte de tiempo dado. Por ejemplo, un 20% de PD implica que hay una probabilidad de 20% de que el préstamo será incumplido. (La NIIF 9 distingue entre PD a 12 meses y PD durante toda la vida, tal y como se describió antes).

**Pérdida dado incumplimiento (LGD)** es la cantidad que sería perdida en el evento de un incumplimiento. Por ejemplo, un 70% de LGD implica que si ocurre un incumplimiento solo el 70% del saldo en el punto de incumplimiento será perdido y el restante 30% puede ser recuperado (sea mediante recuperación de la seguridad o recaudo de efectivo).

**Exposición al incumplimiento (EAD)** es el saldo pendiente esperado de la cuenta por cobrar en el punto de incumplimiento.

Centrarse en PD, en el contexto de algo como cuentas por cobrar comerciales, el requerimiento para hacerle seguimiento a un incremento importante en el riesgo de crédito para los propósitos de distinguir entre pérdida de crédito esperada a 12 meses y pérdida de crédito esperada durante toda la vida parece excesivamente complejo. Esto porque las cuentas por cobrar comerciales típicamente están pendientes por un período de tiempo relativamente corto y no es práctico intentar identificar incrementos importantes en el riesgo de crédito. Por ejemplo, los términos de crédito típicos para cuentas por cobrar comerciales pueden ser 30 días. Aplicar el 'enfoque general' requeriría que la entidad identifique las cuentas por cobrar comerciales para las cuales haya habido un incremento importante en el riesgo de crédito desde el reconocimiento inicial. Con esa base separaría la medición entre las pérdidas de crédito esperadas a 12 meses y las pérdidas de crédito esperadas durante toda la vida, tal y como se explicó arriba según el 'enfoque general.' Sin embargo, a partir de una base pura de medición el 'enfoque general' no llevaría a una respuesta diferente para una pérdida de crédito esperada a 12 meses o para toda la vida. Esto porque los términos de crédito son solo 30 días. Aquí radica la necesidad de simplificación. No es practico o de beneficio alguno requerir que las entidades apliquen el enfoque general para las cuentas por cobrar de corto plazo. En consecuencia, la NIIF 9 permite que las entidades apliquen un 'enfoque simplificado' para cuentas por cobrar comerciales, activos de contrato y cuentas por cobrar por arrendamiento. El enfoque simplificado permite que las entidades reconozcan las pérdidas de crédito esperadas durante toda la vida en todos esos activos, sin la necesidad de identificar incrementos importantes en el riesgo de crédito.

Sin embargo, no todas las cuentas por cobrar comerciales, activos de contrato o cuentas por cobrar por arrendamiento son de corto plazo (i.e. de un término suficientemente corto para la distinción entre pérdidas de crédito esperadas a 12 meses y durante toda la vida no importa). Por ejemplo, las cuentas por cobrar comerciales que una entidad que les proporciona a los clientes términos de crédito extendidos como un minorista de muebles que permite que sus clientes paguen por sus compras durante tres años. En tales situaciones, reconocer la pérdida de crédito esperada durante toda la vida puede dar a una mayor provisión por pérdida y a más grandes pérdidas por deterioro comparado con una pérdida de crédito esperada a 12 meses. Si bien la NIIF 9 no quiere sobrecargar a las entidades, permite a las entidades elecciones de política de contabilidad en las situaciones cuando están presentes componentes de financiación importantes. Esto es para abordar situaciones donde el uso de la pérdida de crédito esperada durante toda la vida en un activo que no ha experimentado un incremento en el riesgo de crédito resultaría en una provisión de pérdida excesiva comparada con cuando se aplica la pérdida de crédito esperada a 12 meses.

* Probability of Default (PD) x Loss given Default (LGD) x Exposure at Default (EAD) (N del t).

### ¿Qué elecciones de política de contabilidad están disponibles cuando se usa el 'enfoque simplificado'?

Para las cuentas por cobrar comerciales y los activos de contrato que no contengan un componente de financiación importante, es un requerimiento reconocer una provisión por la pérdida esperada durante toda la vida (i.e. la entidad siempre tiene que aplicar el 'enfoque simplificado'). Para otras cuentas por cobrar comerciales, otros activos de contrato, y cuentas por cobrar por arrendamiento operacional y cuentas por cobrar por arrendamiento financiero es una elección de política de contabilidad que puede ser aplicada por separado para cada tipo de activo (pero aplica a todos los activos para un tipo particular).

**¿Qué es un componente de financiación importante?**

Un componente de financiación importante existe si la oportunidad de los pagos acordados por las partes del contrato (ya sea explícita o implícitamente) le proporciona al cliente o a la entidad un beneficio importante de financiar la transferencia de bienes o servicios al cliente. [NIIF 15:60] Un contrato con un cliente no tendría un componente de financiación importante si existe cualquiera de los factores siguientes:
[NIIF 15:62]

- el cliente pagó por anticipado los bienes o servicios y la oportunidad de la transferencia de esos bienes o servicios es a discreción del cliente.
- una cantidad importante de la consideración prometida por el cliente es variable y la cantidad u oportunidad de esa consideración varía con base en la ocurrencia o no-ocurrencia de un evento futuro que no está sustancialmente dentro del control del cliente o de la entidad (por ejemplo, si la consideración es una regalía basada-en-ventas).
- la diferencia entre la consideración prometida y el precio de venta en efectivo del bien o servicio surge por razones diferentes al suministro de financiación a ya sea al cliente o a la entidad, y la diferencia entre esas cantidades es proporcional a las razones para la diferencia. Por ejemplo, los términos de pago pueden proporcionarle a la entidad o al cliente protección de que la otra parte falle en completar adecuadamente alguna o todas sus obligaciones según el contrato.

Además, la NIIF 15:63 tiene expedientes prácticos por los cuales la entidad no necesita ajustar la cantidad de consideración prometida por los efectos de un componente de financiación importante si la entidad espera, al inicio del contrato, que el período entre cuando la entidad transfiere un bien o servicio a un cliente y cuando el cliente paga por ese bien o servicio será de un año o menos. Parece probable que esto aplicará para la mayoría de cuentas por pagar comerciales.

El resto de este documento se centrará en cómo una entidad podría aplicar el 'enfoque simplificado'. Especialmente nos centraremos en el 'enfoque simplificado' para las cuentas por cobrar comerciales sin componente de financiación importante. Como ejemplo de la metodología que puede ser aplicada para el 'enfoque simplificado,' usaremos una matriz de provisión como metodología para medir la pérdida de crédito esperada.

Cuando sea apropiado, el mismo o similar enfoque podría ser adoptado para los activos de contrato sin componente de financiación importante y para ciertas cuentas por cobrar por arrendamiento (típicamente cuentas por cobrar por arrendamiento operacional) a causa de su naturaleza de corto plazo. Sin embargo, se necesita tener cuidado para las cuentas por cobrar comerciales y para los activos de contrato con componente de financiación importante y para las cuentas por cobrar por arrendamiento financiero. La matriz de provisión puede no ser el método más apropiado en esos casos. Esto porque la matriz de provisión es más sencilla de aplicar a las cuentas por cobrar de más corto plazo. Otros métodos pueden ser más confiables para las cuentas por cobrar de más largo plazo usando métodos estadísticos más complejos.

### Aplicación del 'enfoque simplificado' usando una matriz de provisión

Para las cuentas por cobrar comerciales de corto plazo, e.g., deudores comerciales con términos de 30 días, la determinación de escenarios económicos prospectivos puede ser menos importante dado que durante el período de exposición del riesgo de crédito puede ser improbable un cambio importante en las condiciones económicas, y las tasas históricas de pérdida pueden ser una base apropiada para el estimado de las pérdidas futuras esperadas. Una matriz de provisión no es nada más que aplicar las tasas de pérdida relevantes a los saldos pendientes de las cuentas por cobrar comerciales (i.e. un análisis del envejecimiento de la cuenta por cobrar). Por ejemplo, la entidad aplicaría diferentes tasas de pérdida dependiendo del número de días que la cuenta por cobrar comercial esté vencida. Dependiendo de la diversidad de su base de clientes, la entidad usaría agrupaciones apropiadas si su experiencia histórica de pérdida de crédito muestra patrones de pérdida significativamente diferentes para los diferentes segmentos de cliente. Si bien es un enfoque simplificado, se debe tener cuidado en las siguientes áreas:

- **Determinación de las agrupaciones apropiadas.** Cuando las tasas históricas de pérdida son usadas como un input, se debe realizar suficiente diligencia en los datos históricos de pérdida para validar la completitud y la exactitud de los patrones clave, incluyendo las características compartidas del riesgo de crédito (por ejemplo, fechas de maduración). Si es material para el resultado, una matriz de provisión separada debe ser aplicada a los grupos apropiados de cuentas por cobrar con base en las características compartidas del riesgo de crédito. Las entidades deben examinar las tasas históricas de pérdida de crédito para identificar si hay patrones de pérdida significativamente diferentes para diferentes segmentos de clientes. Los ejemplos de criterios que pueden ser usados para agrupar activos incluyen región geográfica, tipo de producto, calificación del crédito del cliente, colateral o seguro de crédito comercial y tipo de cliente (tal como mayorista o minorista). [NIIF 9:B5.5.35]

- **Ajuste de las tasas históricas de pérdida por información prospectiva.** Se debe determinar si las tasas históricas de pérdida fueron incurridas según condiciones económicas que sean representativas de las que se espere existan durante el período de exposición para el portafolio a la fecha del balance general. Es importante considerar si la aplicación del enfoque de tasas de pérdida es apropiada para el portafolio y si las tasas históricas de pérdida calculadas han sido apropiadamente ajustadas para reflejar los cambios futuros en la condición del portafolio y el desempeño con base en la información disponible a la fecha de presentación de reporte.

A continuación, se muestra una matriz de provisión ilustrativa.

| Cuentas por cobrar comerciales | 0 días vencidas | 30 días vencidas | 60 días vencidas | 90 días vencidas | Más de 120 días vencidas |
|---|---|---|---|---|---|
| Tasa de pérdida | 1% | 2% | 3% | 20% | 100% |

Es bastante sencillo establecer qué tasas de pérdida necesitan ser aplicadas a la matriz de provisión. Sin embargo, ¿cómo se determinan las tasas de pérdida? Para abordar este asunto, adelante proporcionamos un enfoque por pasos para la aplicación de una matriz de provisión. Hay una serie de maneras como la entidad puede avanzar para elaborar una matriz de provisión, dado que la NIIF 9 no proporciona ninguna orientación específica.

### Pensándola transversalmente

**Paso 1 Determine las agrupaciones apropiadas**

En la NIIF 9 no hay orientación explícita o requerimiento específico sobre cómo agrupar las cuentas por cobrar comerciales, sin embargo, las agrupaciones se podrían basar en región geográfica, tipo de producto, calificación del cliente, colateral o seguro del crédito y tipo de cliente (tal como mayorista o minorista).

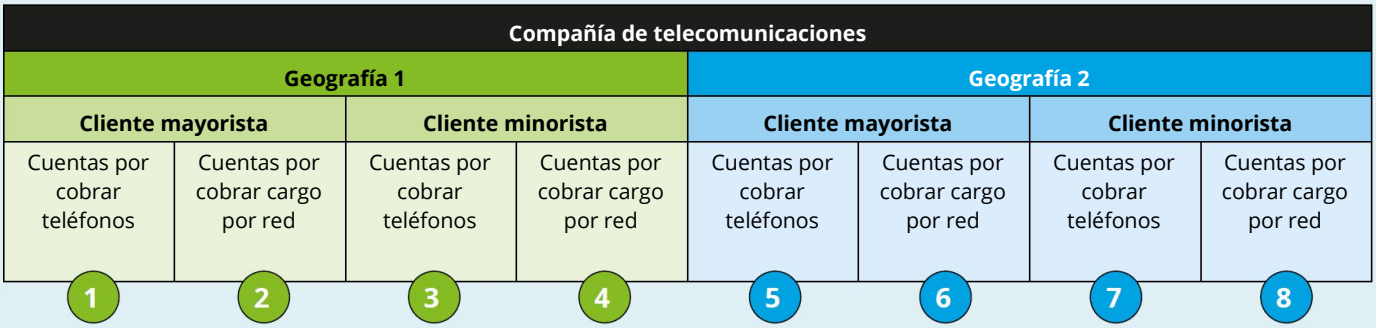
Para poder aplicar una matriz de provisión a las cuentas por cobrar comerciales, la población de las cuentas por cobrar individuales primero debe ser agregada en grupos de cuentas por cobrar que compartan características similares de riesgo de crédito. Cuando se agrupan elementos para los propósitos de características compartidas de crédito, es importante entender e identificar qué es lo que de manera más importante orienta el riesgo de crédito de cada grupo diferente.

Considere una compañía de telecomunicaciones que vende tanto teléfonos como acceso a la red en contratos a 24 meses. Puede agrupar por separado las cuentas por cobrar a partir de clientes mayoristas y clientes minoristas dado que tienen diferentes características de riesgo de crédito. Además, puede agrupar las cuentas por cobrar relacionadas con teléfonos (representando una cuenta por cobrar debida durante 24 meses) por separado de las cuentas por cobrar relacionadas con el acceso a la red mes-a-mes porque las características del riesgo relacionado con el período de exposición del crédito serán diferentes. Luego podría agrupar cada uno de los anteriores conjuntos de cuentas por cobrar por geografía si era relevante hacerlo.

Con esta base, puede determinar que una matriz de provisión es apropiada para solo las cuentas por cobrar comerciales relacionadas con el acceso a la red mes-a-mes y que se necesita un enfoque diferente para las cuentas por cobrar comerciales relacionadas con las ventas de teléfonos (lo cual refleja una cuenta por cobrar durante 24 meses).

Además, asuma que dos áreas geográficas relevantes han sido identificadas, cada una con sus propias características de crédito.

Ello resultaría en ocho sub-grupos con características de crédito compartidas para la compañía de telecomunicaciones en este ejemplo.




**Paso 2 Determine el período durante el cual las tasas históricas de pérdida observadas son apropiadas**
Una vez que son identificados los sub-grupos, los datos históricos de pérdida necesitan ser recolectados para cada sub-grupo. En la NIIF 9 no hay orientación específica sobre qué tan lejos se deben recolectar datos históricos. Se necesita juicio para determinar el período durante el cual se pueden obtener datos históricos confiables, que sean relevantes para el período futuro durante el cual serán recolectadas las cuentas por cobrar comerciales. En general, el período debe ser razonable – no un período de tiempo irrealistamente corto o largo. En la práctica, el período cubriría entre dos y cinco años.

**Paso 3 Determine las tasas históricas de pérdida**
Ahora que los sub-grupos han sido identificados y el período durante el cual los datos de pérdida serán capturados ha sido seleccionado, la entidad determina las tasas de pérdida esperadas para cada sub-grupo sub-dividido en las categorías de vencimiento. (i.e., una tasa de pérdida para saldos que estén 0 días vencidos, una tasa para 1-30 días vencidos, una tasa para 31-60 días vencidos y así los demás). Para hacerlo, las entidades deben determinar las tasas históricas de pérdida de cada grupo o sub-grupo mediante la obtención de datos observables del período determinado.

La NIIF 9 no contiene ninguna orientación específica sobre cómo calcular las tasas de pérdidas y se requerirá juicio.

Continuando con el ejemplo de la compañía de telecomunicaciones del Paso 1, consideremos los cargos de red para los clientes minoristas en la geografía 1. ¿Cómo esta entidad calcularía la tasa de pérdida?

**Paso 3.1 Determine el total de ventas a crédito y el total de la pérdida de crédito durante el período histórico seleccionado**
Una vez que la entidad ha seleccionado el período durante el cual recaudará datos, debe identificar el total de las ventas a crédito hechas y el total de las pérdidas de crédito sufridas en esas ventas. Los datos capturados durante el período relevante deben ser combinados y se deben calcular promedios. Sin embargo, por simplicidad el ejemplo usado refleja información obtenida para un año financiero.

Por ejemplo, asumiendo que la compañía de telecomunicaciones usó datos de su año financiero 2017, determinó lo siguiente:

- Total de ventas a crédito registrado en 2017: $10,500,000
- Total de pérdidas de crédito relacionadas con esas ventas: $125,000

Una vez que se conoce el total de las ventase a crédito y el total de las pérdidas de crédito, el 'envejecimiento' relevante necesita ser determinado. La entidad necesitará analizar sus datos para determinar qué tanto le tomó recaudar todas sus cuentas por cobrar (i.e. migración de saldos a través de las bandas de envejecimiento) y determinar la proporción de saldos en cada categoría de vencimiento que en últimas no fueron recibidos. Dicho de otra manera, ¿qué proporción de deudores que llegaron a cada métrica de vencimiento fueron en últimas recaudados? La razón por la cual se hace esto es para determinar una expectativa basada en la historia pasada de la proporción de cuentas por cobrar que "fueron mal" una vez que llegaron a un punto específico de vencimiento.

El análisis requerirá que el sistema de contabilidad identifique cuándo el cliente pagó su factura de venta a crédito. Esta información es entonces clasificada en diferentes franjas de tiempo tal y como se indica en la tabla que se presenta adelante.

| Paso 3.2 ¿Cuándo fue recibido el efectivo? | Ventas que llegaron a la agrupación de envejecimiento | Cantidad recibida durante la agrupación de envejecimiento | Ventas que llegaron a la siguiente agrupación de envejecimiento |
|---|---|---|---|
| 0 días vencidos | $10,500,000 | $5,000,000 | $5,000,000 |
| Entre 1 y 30 días vencidos | $5,500,000 | $2,750,000 | $2,750,000 |
| Entre 31 y 60 días vencidos | $2,750,000 | $1,350,000 | $1,400,000 |
| Entre 61 y 90 días vencidos | $1,400,000 | $750,000 | $650,000 |
| Más de 90 días vencidos | $650,000 | $525,000 | $125,000 |
| Nunca pagadas (castigadas) | $125,000 | - | (castigadas) |

Una vez que los recibos de efectivo han sido analizados y los saldos pendientes han sido agrupados, las tasas históricas de pérdida deben ser calculadas. La tasa histórica de pérdida es calculada adelante mediante tomar el total de pérdida de crédito y dividirlo por las cantidades de ventas a crédito que alcanzaron cada agrupación de envejecimiento.

| Paso 3.3 Determine la tasa histórica de pérdida | 0 días vencidos | 1-30 días vencidos | 31-60 días vencidos | 61-90 días vencidos | Más de 90 días vencidos |
|---|---|---|---|---|---|
| Saldos pendientes | $10,500,000 | $5,500,000 | $2,750,000 | $1,400,000 | $650,000 |
| Total pérdida de crédito | $125,000 | $125,000 | $125,000 | $125,000 | $125,000 |
| Tasa histórica de pérdida | 1% | 2% | 5% | 9% | 19% |

La lógica para dividir el total de pérdida de crédito por el saldo pendiente en cada banda de edad puede ser explicada mediante siguiente la provisión de pérdida cuando se mueve a través de las diferentes bandas de envejecimiento. Aplicar las tasas de pérdida calculadas arriba a las ventas a crédito pendientes en cualquier punto en el tiempo resulta en una provisión por pérdida de $125,000 siendo la pérdida esperada durante toda la vida del total de ventas a crédito de $10,500,000. Esto se demuestra adelante.

**$10,500,000 de ventas a crédito hechas con pérdidas de crédito de $125,000**

El total de pérdidas de crédito históricas es el 1% del total de ventas a crédito hechas. En otras palabras, antes que se considere la condición de vencimiento, las pérdidas históricas señalan una pérdida esperada del 1%.

**30 días después, el saldo pendiente es de $5,500,000**

Si bien el saldo pendiente se ha reducido, sabemos que el total de pérdida que resultará en ese saldo es de $125,000. En consecuencia, a los 30 días de vencimiento la tasa histórica de pérdida es 2%.

**30 días después, el saldo pendiente es de $2,750,000**

Si bien el saldo pendiente se ha reducido, sabemos que el total de pérdida que resultará en ese saldo es de $125,000. En consecuencia, a 31-60 días de vencimiento la tasa histórica de pérdida es 5%.

**El mismo proceso continúa...**

El cálculo arriba realizado sigue las ventas a crédito a un año a través de las diferentes bandas de envejecimiento como un indicador de pérdidas históricas. A la fecha de presentación de reporte, el análisis de la edad de la cuenta por cobrar comercial es un resumen de cómo las ventas a crédito han progresado a través de las bandas de envejecimiento. En otras palabras, es una instantánea en un momento en el tiempo. En consecuencia, las tasas históricas de pérdida arriba calculadas sirven como un buen punto de partida para el estimado de las pérdidas de crédito esperadas según la NIIF 9.

La compañía de telecomunicaciones tendrá que repetir este ejercicio para cada uno de los sub-grupos identificados en el Paso 1 para los cuales sea apropiado usar una matriz de provisión para medir las pérdidas de crédito esperadas.

**Paso 4 Considere los factores macroeconómicos prospectivos y concluya sobre las tasas de pérdida apropiadas**
Las tasas históricas de pérdida calculadas en el Paso 3 reflejan las condiciones económicas durante el período con el cual se relacionan los datos históricos. Si bien son un punto de partida para la identificación de las pérdidas esperadas, no necesariamente son las tasas de pérdida finales que deban ser aplicadas al valor en libros. Usando el ejemplo que hemos usado, las tasas históricas de pérdida fueron calculadas a partir del año financiero 2017. Sin embargo, ¿qué pasa si a la fecha de presentación de reportes 2018 estaba disponible información de que en una región geográfica específica el desempleo se esperó que aumentara a causa de una repentina recesión económica y que ese incremento en el desempleo se esperó que resulte en incrementos en los incumplimientos en el corto plazo? En esta circunstancia las tasas históricas de pérdida no reflejarán las pérdidas esperadas apropiadas y necesitarán ser ajustadas. Esta será un área de juicio importante y será una función de pronósticos razonables y con respaldo de las condiciones económicas futuras.

Para ilustrar la necesidad de actualizar la tasa histórica de pérdida regresamos a las tasas históricas de pérdida calculadas en el Paso 3. La última vez que hubo una caída importante en el desempleo en la región específica las pérdidas por cuentas por cobrar comerciales se incrementaron en promedio en un 20%. Esto se podría basar en un análisis de los patrones históricos de pérdida comparados con puntos en el tiempo en el ciclo económico.

Vale la pena observar que el incremento del 20% no necesariamente puede ser el mismo a través de todas las bandas. Para el propósito de este ejemplo asumimos esto. En consecuencia, las tasas históricas de pérdida tendrían que ser incrementadas en 20% para reflejar el actual pronóstico económico.

| Actualización de las tasas históricas de pérdida por información prospectiva | Actual | 30 días de vencimiento | 60 días de vencimiento | 90 días de vencimiento | Más de 90 días |
|---|---|---|---|---|---|
| Tasa histórica de pérdida incrementada en 20% | 1.2% | 2.4% | 6% | 10.8% | 22.8% |

Para propósitos ilustrativos solo hay un ajuste a la tasa de pérdida para reflejar el riesgo más alto de las pérdidas de crédito que surgen a partir de más alto desempleo. Se pueden necesitar múltiples ajustes para reflejar las características únicas del entorno del riesgo de crédito a la fecha de presentación de reporte comparado con las tasas históricas de pérdida promedias del Paso 3.

Una vez que la tasa es determinada en el Paso 3 y ajustada en el Paso 4 por los factores macroeconómicos prospectivos, la tasa entonces será usada para medir la pérdida de crédito esperada, de una manera que sea consistente con los grupos para los cuales las tasas fueron determinadas.

**Paso 5 Calcule las pérdidas de crédito esperadas**
La pérdida de crédito esperada para cada sub-grupo determinada en el Paso 1 debe ser calculada mediante multiplicar el saldo actual bruto de la cuenta por cobrar por la tasa de pérdida. Por ejemplo, la tasa de pérdida ajustada específica debe ser aplicada al saldo de cada banda de envejecimiento para las cuentas por cobrar de cada grupo. Una vez que las pérdidas de crédito esperadas de cada banda de envejecimiento para las cuentas por cobrar hayan sido calculadas, luego simplemente agregue todas las pérdidas de crédito esperadas de cada banda de envejecimiento para el total de la pérdida de crédito esperada del portafolio. Si asumimos un saldo pendiente de cuentas por cobrar comerciales a la fecha de presentación de reporte de $1,652,000 y el análisis de envejecimiento tal y como se detalla adelante, la pérdida de crédito esperada sería calculada a $55,416. La tabla que se presenta adelante ilustra cómo la provisión última de pérdida de crédito esperada sería calculada usando las tasas de pérdida calculadas en el Paso 4.

| Determine la pérdida de crédito esperada | 0 días vencidos | 1-30 días vencidos | 31-60 días vencidos | 61-90 días vencidos | Más de 90 días vencidos | Total |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Saldos pendientes a la fecha de presentación de reporte | $875,000 | $460,000 | $145,000 | $117,000 | $55,000 | |
| Tasa de pérdida de crédito esperada | 1.2% | 2.4% | 6% | 10.8% | 22.8% | |
| Provisión por pérdida de crédito esperada | $10,500 | $11,040 | $8,700 | $12,636 | $12,540 | $55,416 |

## Pensamientos finales

Los nuevos requerimientos de deterioro afectarán a casi todas las entidades y no solo a las instituciones financieras grandes. Cuando las entidades tengan cuentas por cobrar, activos de contrato y cuentas por cobrar por arrendamiento, que sean materiales, se necesita tener cuidado para asegurar que está en funcionamiento un proceso apropiado para calcular las pérdidas de crédito esperadas.

Además, el esfuerzo requerido para implementar los requerimientos de revelación mejorados relacionados con el riesgo de crédito, contenidos en la NIIF 7 *Instrumentos financieros: revelaciones*, tampoco deben ser subestimados. Las entidades deben considerar qué nivel de revelación será requerido, especialmente en el primer año de aplicación de la NIIF 9. Será importante que los usuarios de los estados financieros entiendan cualesquiera incrementos en los deteriores, las políticas de contabilidad aplicadas, y las áreas de juicio importantes aplicadas en la adopción de la NIIF 9.

## Contactos clave

**Global IFRS Leader**
Veronica Poole
ifrsglobalofficeuk@deloitte.co.uk

| IFRS centres of excellence | | |
|---|---|---|
| **Americas** | | |
| Canada | Karen Higgins | ifrs@deloitte.ca |
| Mexico | Miguel Millan | mx-ifrs-coe@deloittemx.com |
| United States | Robert Uhl | iasplus-us@deloitte.com |
| **Asia-Pacific** | | |
| Australia | Anna Crawford | ifrs@deloitte.com.au |
| China | Stephen Taylor | ifrs@deloitte.com.cn |
| Japan | Shinya Iwasaki | ifrs@tohmatsu.co.jp |
| Singapore | Shariq Barmakay | ifrs-sg@deloitte.com |
| **Europe-Africa** | | |
| Belgium | Thomas Carlier | ifrs-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 | ifrs-it@deloitte.it |
| Luxembourg | Eddy Termaten | 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 | Cleber Custodio | ifrs@deloitte.es |
| United Kingdom | Elizabeth Chrispin | deloitteifrs@deloitte.co.uk |

Deloitte.

Deloitte se refiere a uno o más de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, una compañía privada del Reino Unido limitada por garantía ("DTTL"), 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") no presta servicios a clientes. Para una descripción más detallada de DTTL y sus firmas miembros, por favor vea www.deloitte.com/about.

Deloitte presta servicios de auditoría, consultoría, asesoría financiera, administración del riesgo, impuestos y relacionados a clientes públicos y privados que abarcan múltiples industrias. Deloitte sirve a cuatro de cinco compañías de Fortune Global 500® mediante una red globalmente conectada de firmas miembros en más de 150 países ofreciendo capacidades de clase mundial, perspectivas, y servicio de alta calidad para abordar los desafíos de negocio más complejos de los clientes. Para conocer más acerca de cómo los aproximadamente 225,000 profesionales de Deloitte generan un impacto que trasciende, por favor conéctese con nosotros en Facebook, LinkedIn, o Twitter.

Esta comunicación solo contiene información, y nadie de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, sus firmas miembros, o sus entidades relacionadas (colectivamente, la "Red de Deloitte") está, por medio de esta comunicación, 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 de cualquier manera tenida por cualquier persona que se base en esta comunicación.

© 2018. Para más información, contacte a Deloitte Touche Tohmatsu Limited.

Esta es una traducción al español de la versión oficial en inglés de **A Closer Look. Applying the expected credit loss model to trade receivables using a provision matrix** – Deloitte, 2018 **-** Traducción realizada por Samuel A. Mantilla, asesor de investigación contable de Deloitte &Touche Ltda., Colombia, con la revisión técnica de César Cheng, Socio Director General de Deloitte & Touche Ltda., Colombia.