

Mantente actualizado

NIIF 15 Ingresos procedentes de contratos con clientes

El IASB emite la nueva norma de reconocimiento de ingresos ordinarios



De un vistazo	2
1. Introducción	3
2. Alcance	4
3. Los cinco pasos: Visión general del nuevo modelo de ingresos ordinarios	5
4. Costes relativos a un contrato	14
5. Otros aspectos	15
6. Desglose y presentación	17
7. Fecha de entrada en vigor y transición	18
Para saber más: nuestras publicaciones sobre los impactos sectoriales	20

De un vistazo

NIIF 15 establece el nuevo modelo de reconocimiento de ingresos derivados de contratos con clientes. Esta norma presenta de forma integrada todos los requerimientos aplicables y sustituirá a las normas actuales de reconocimiento de ingresos, la NIC 18 *Ingresos de actividades ordinarias* y la NIC 11 *Contratos de construcción*, así como otras interpretaciones del IFRIC relacionadas.

El principio fundamental del modelo es el cumplimiento de las obligaciones de desempeño ante los clientes. NIIF 15 estructura este principio fundamental a través de 5 pasos que se desarrollan de forma muy extensa y detallada en la norma y sus Ejemplos Ilustrativos.

En esta publicación encontrará una descripción de los aspectos más relevantes de la norma y algunos comentarios prácticos. Antes de iniciar su lectura, y para enmarcar el contexto del nuevo modelo, unas reflexiones sobre sus impactos clave, que pueden agruparse en dos grandes categorías:

- Los relativos a los cambios en la imputación temporal de los ingresos a lo largo del tiempo, que pueden generar modificaciones sustanciales en el sistema de reconocimiento de ingresos,
 - Las NIIF en vigor actualmente dejan más margen al juicio profesional y en cierta medida puede decirse que son más flexibles a la hora de diseñar y aplicar las políticas y prácticas de reconocimiento de ingresos.
 - La NIIF 15 es mucho más restrictiva y contiene más reglas y ejemplos específicos que la NIC 18, la NIC 11 o sus Interpretaciones, por lo que la aplicación de los nuevos requisitos puede dar lugar a cambios significativos en el perfil de ingresos y, en algunos casos, en el reconocimiento de los costes asociados.
- Los relativos a los sistemas de información y procesos contables vigentes que pueden requerir cambios significativos,
 - La complejidad de la aplicación de la NIIF 15 y los datos necesarios para los nuevos desgloses, que son muy detallados, puede requerir crear nuevos sistemas y procesos, o modificar los actuales.
 - En este sentido, debe evitarse alcanzar una rápida conclusión del tipo “los cambios de esta norma no me afectan”, ya que lo cierto es que tras la lectura detallada de la misma, muchas empresas estarán afectadas, en mayor o menor medida.
 - Estas necesidades serán probablemente más significativas en aquellas industrias que tengan un gran número de contratos diferentes y múltiples ofertas de productos.
- El impacto de NIIF 15 no va a quedar restringido por tanto a una mera cuestión contable y de presentación de la información financiera. La magnitud de los cambios puede ser grande en muchos casos. En este escenario, debe tenerse en cuenta que es necesario preparar al mercado y formar e informar a los analistas acerca del impacto de la nueva Norma, y que habrá que considerar otros impactos en sentido más amplio, como por ejemplo, cambios en los indicadores clave de rendimiento de la compañía y otras métricas clave, impacto en los covenants de préstamos, impacto en planes de retribución a empleados tipo bonus y la probabilidad de que se cumplan, impacto en el pago de impuestos, etc.
- La entrada en vigor de la Norma en los ejercicios iniciados a partir del 1 de enero de 2017, da un cierto horizonte temporal por delante precisamente porque el IASB entiende que muchas empresas necesitan un período de transición amplio. Si se reflexiona sobre la magnitud que en determinados sectores y entidades puede tener un proyecto de transición a una norma transversal como esta, que afecta a la línea estrella de los estados financieros, la cifra de negocios, y puede implicar a multitud de departamentos dentro de la compañía, el periodo que queda por delante, de menos de tres años, puede no ser tan amplio y hace evidente la importancia de planificar la transición.
- En la Unión Europea está previsto que el proceso de endoso se tramite a lo largo del 2015, de modo que sea posible su aplicación anticipada voluntaria.
- La norma se aplicará con carácter retroactivo aunque están contempladas ciertas opciones prácticas en la transición.

1. Introducción

El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (el IASB) ha publicado la nueva norma NIIF 15 *Ingresos procedentes de contratos con clientes* (“la Norma” o NIIF 15). Esta Norma sustituye a la NIC 11 *Contratos de construcción*, a la NIC 18 *Ingresos de actividades ordinarias*, a la CINIIF 13 *Programas de fidelización de clientes*, a la CINIIF 15 *Acuerdos para la construcción de inmuebles*, a la CINIIF 18 *Transferencias de activos procedentes de clientes* y a la SIC-31 *Ingresos—Permutas de servicios de publicidad*.

NIIF 15 es el resultado de uno de los proyectos de convergencia entre el IASB y el FASB (conjuntamente, “los Consejos”). Ha supuesto varios años de trabajo, pues se inició en 2002 para publicarse en 2008 un primer Documento de Consulta (Discussion Paper, DP) que fue seguido de sendos borradores (Exposure Draft, ED) en 2010 y 2011 y finalmente de la esperada emisión de la norma definitiva el 28 de mayo de 2014.



Nuestros comentarios

La NIIF 15 tiene un nivel de convergencia casi total con la versión del FASB (ASU 2014-09 ‘*Revenue from Contracts with Customers*’), aunque hay algunas pequeñas diferencias (ciertos desgloses en estados financieros intermedios o el umbral de cobrabilidad de los contratos, entre otros).

NIIF 15 ha sido calificada por alguna empresa internacional en el *Financial Times* como “la joya de la corona” del esfuerzo de convergencia contable, dado que permitirá comparar de forma globalizada una magnitud tan relevante como la cifra de negocios; lo cierto es, considerando que el proyecto de convergencia no está pasando por sus mejores momentos, que ésta puede ser una de las últimas normas conjuntas.

Por otro lado, IASB y FASB han formado un grupo de trabajo conjunto en la transición con el objetivo de ayudar a los Consejos a analizar aspectos que surjan en la práctica y a abordar potenciales problemas de implementación. En este contexto, es posible que se emitan interpretaciones o reglas adicionales con anterioridad a la fecha de entrada en vigor de la Norma en el 2017.

2. Alcance

El nuevo modelo de ingresos ordinarios es aplicable a todos los contratos con clientes salvo aquellos que estén dentro del alcance de otras NIIF, como arrendamientos, contratos de seguro e instrumentos financieros. Las transferencias de activos que no correspondan a las actividades ordinarias de la entidad (como la venta de inmovilizado material, bienes inmuebles o inmovilizado inmaterial) también quedarán sujetas a algunos de los requisitos de registro y valoración del nuevo modelo.

El reconocimiento de intereses y de ingresos por dividendos cae fuera del alcance de la nueva Norma. Del mismo modo, NIIF 15 no es aplicable a intercambios de bienes entre entidades de la misma rama de actividad cuando tienen por objetivo facilitar las ventas a los clientes o clientes potenciales (por ejemplo, intercambios de petróleo en localizaciones distintas entre dos compañías petroleras para atender la demanda de sus clientes respectivos).

En el caso de que un contrato incluya múltiples obligaciones (productos finales) y de que algunos de ellos se hallen dentro del alcance de otras NIIF, en primer lugar se aplicarán, en su caso, los requisitos de separación y valoración inicial de las otras normas, atribuyéndose cualquier importe residual a los productos finales que se hallen dentro del alcance del modelo de ingresos ordinarios. En el caso de que no existan requisitos de separación o de valoración inicial en las otras normas, se aplicarán los requisitos de la NIIF 15.

Una entidad puede pactar en un contrato con otra parte la participación en una actividad o un proceso en el que ambas partes compartan los riesgos y beneficios, lo que puede denominarse un “acuerdo de colaboración”. En este caso, la entidad deberá valorar si la otra parte es su “cliente” o su “socio”, a fin de establecer si la transacción se encuentra en el alcance de la nueva Norma.

Nuestros comentarios

“Contrato” y “cliente” son términos que se definen en la Norma. El nuevo modelo de ingresos de NIIF 15 exige la existencia de un contrato que genere derechos y obligaciones exigibles.

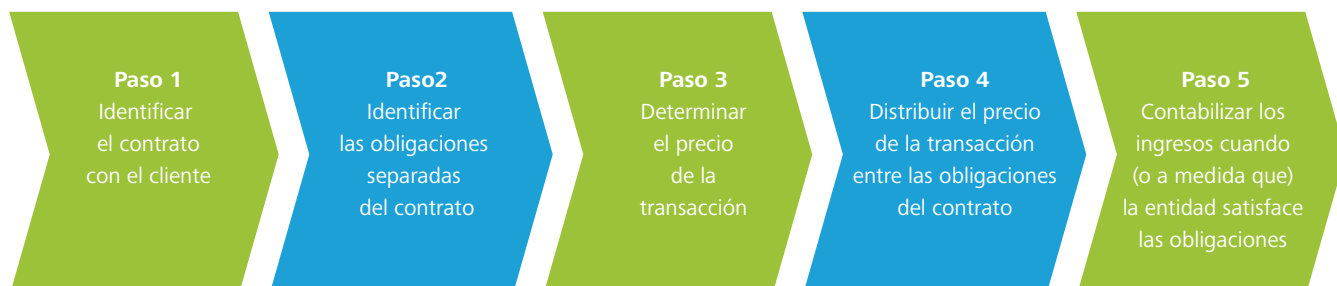
La Norma establece unos criterios que deben cumplirse para que ese sea el caso (véase el Paso 1 más adelante). Un “cliente” no es cualquier parte, sino aquella que ha contratado la adquisición de bienes o servicios que son producto de las actividades ordinarias de la entidad a cambio de una contraprestación. En ciertos casos, como por ejemplo en los acuerdos de colaboración, será necesario analizar con especial atención si un contrato cae dentro del alcance de la NIIF 15.

3. Los cinco pasos: Visión general del nuevo modelo de ingresos ordinarios

El principio fundamental es que una entidad debe reconocer sus ingresos ordinarios de forma que la transferencia de bienes o servicios comprometidos con los clientes se registre por un importe que refleje la contraprestación que la entidad espera que le corresponda a cambio de dichos bienes o servicios. La Norma debe aplicarse a cada contrato con carácter individual. No obstante, se permite un tratamiento colectivo siempre que exista una expectativa razonable de que el efecto en los estados financieros no diferirá significativamente del que resultaría de aplicar la Norma a cada contrato con carácter individual.

El modelo se estructura en los siguientes 5 pasos que deben seguirse:

El primer paso al aplicar el modelo propuesto es identificar el contrato con un cliente.



Nuestros comentarios

Los que habían tenido la oportunidad de familiarizarse con los sucesivos borradores de la norma, reconocerán estos 5 pasos para registrar los ingresos ordinarios pues siguen siendo los mismos que en el primer ED de 2010. Sin embargo, desde aquel documento se han producido muchos cambios en los detalles y requisitos más específicos, de modo que es inevitable una lectura completa y detallada de la norma definitiva.

Paso 1 - Identificar el contrato con el cliente

Un contrato puede ser escrito, verbal o implícito, pero para que se aplique la Norma deben cumplirse las siguientes condiciones:

- Las partes contratantes han aprobado el contrato (por escrito, verbalmente o de acuerdo con otras prácticas empresariales habituales) y se han comprometido a cumplir sus respectivas obligaciones;
- La entidad puede identificar los derechos de cada parte sobre los bienes o servicios objeto de transferencia;
- La entidad puede identificar las condiciones de pago de los bienes y servicios objeto de transferencia;
- El contrato tiene sustancia comercial (esto es, se prevé que el riesgo, el momento o el importe de los futuros flujos de efectivo de la entidad varíen como resultado del contrato) y
- Es probable que la entidad cobre la contraprestación que le corresponda a cambio de los bienes o servicios que serán objeto de transferencia al cliente.

Aunque normalmente cada contrato se contabilizará por separado, la norma requiere que una entidad deba unir un grupo de contratos celebrados en la misma fecha o en fechas próximas y con los mismos clientes (o partes vinculadas a ellos) si:

- Los contratos se negocian como un paquete, con un único objeto comercial;
- El importe de la contraprestación a pagar por uno de los contratos depende del precio o el cumplimiento del otro contrato; o
- Los bienes o servicios comprometidos en los contratos (o algunos de ellos) constituyen una única obligación de desempeño.

También puede pasar que los precios o el alcance de un contrato se revisen posteriormente. Una modificación contractual “aprobada” (es decir, aquella cuyas condiciones crean derechos y obligaciones exigibles) se contabiliza como un contrato independiente si (i) genera una obligación independiente de desempeño “diferenciada” (según la definición de la Norma - véase el Paso 2 a continuación) y, asimismo, (ii) el precio adicional refleja el precio de venta aislado de dicha obligación independiente. En caso contrario, dicha modificación se trata como un ajuste del contrato original.

En muchos casos el efecto se va a contabilizar prospectivamente, distribuyendo el precio de la transacción revisado restante entre las obligaciones residuales del contrato. No obstante, para ciertas obligaciones que se cumplen a lo largo del tiempo (véase el Paso 5 más adelante), el efecto se contabiliza con carácter retroactivo, lo que generará un ajuste acumulado de actualización (catch up) de los ingresos ordinarios.

La norma incluye pautas sobre cómo contabilizar las modificaciones “aprobadas” en contratos con clientes.

Paso 2 - Identificar las obligaciones separadas del contrato

En primer lugar hay que identificar las obligaciones diferenciadas (lo que podríamos también denominar "segregar" el contrato), proceso que debe llevarse a cabo al inicio del contrato.

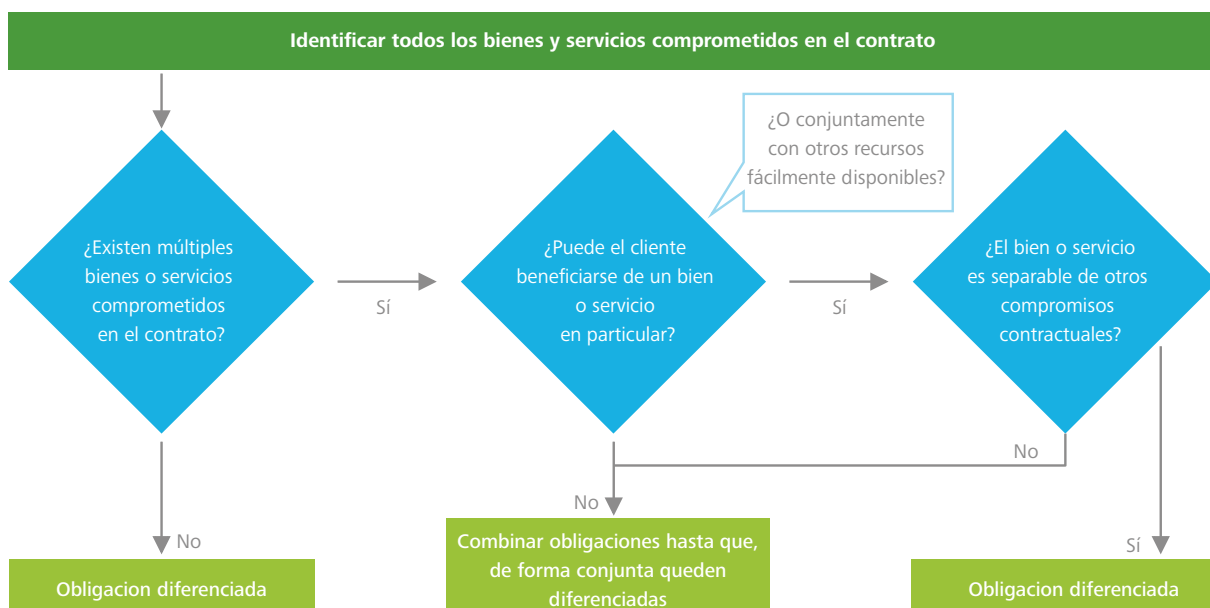
Las obligaciones diferenciadas son bienes y servicios comprometidos en virtud de un contrato que deben ser registrados de forma independiente si cumplen con ambas de las siguientes condiciones:

- El cliente puede beneficiarse del bien o servicio por sí sólo o conjuntamente con otros recursos que ya están a su disposición (dicho de otro modo, el bien o servicio es diferenciable) y
- El compromiso de la entidad de transferir el bien o servicio al cliente se puede identificar separadamente de otros compromisos asumidos en virtud del contrato (es decir, es un compromiso diferenciado en el contexto del contrato).

La norma exige identificar obligaciones diferenciadas dentro de un contrato, a las que deberá asignarse parte del precio del contrato y para las que luego se determinará su imputación a ingreso de manera separada.

Por otro lado, y si se cumplen ciertos requisitos, la Norma exige que una serie de bienes o servicios diferenciados, pero prácticamente idénticos entre sí y con el mismo patrón de transferencia al cliente, se contemplen como una única obligación.

El siguiente diagrama muestra la forma de identificar las obligaciones diferenciadas en un contrato:



La aplicación de la segunda condición -es decir, determinar si un bien o servicio comprometido puede identificarse separadamente de otros compromisos de un contrato- exige un análisis de las condiciones del contrato y la consideración de los hechos y circunstancias concretos. Entre los factores que indican que un bien o servicio comprometido pueda identificarse separadamente de otros compromisos se incluyen los siguientes:

- La entidad no presta un servicio significativo de integración del bien o servicio en un paquete de

bienes o servicios que represente un producto final combinado en virtud del contrato;

- El bien o servicio no modifica ni personaliza sustancialmente otros bienes o servicios comprometidos en el contrato;
- El bien o servicio no es altamente dependiente de otros bienes o servicios comprometidos en virtud del contrato ni está altamente interrelacionado con estos.

Nuestros comentarios

Un bien o servicio ya entregado puede no ser distinto si no puede utilizarse sin otro bien o servicio que aún no ha sido entregado (incluso si este segundo bien o servicio fuera diferenciado en caso de entregarse primero).

En general, en relación a este Paso 2, al ser la norma actual mucho menos específica, puede decirse que existe un margen más amplio para aplicar el juicio profesional a la hora de identificar los bienes y servicios dentro de un contrato y posteriormente asignar los ingresos a dichos bienes y servicios. Con NIIF 15 y reglas tan detalladas es muy probable que entidades de muy diferentes sectores tengan que cambiar su tratamiento contable.

Por ejemplo, la limitación sobre la segregación de elementos “altamente interrelacionados” de un contrato requiere especial atención por parte de las empresas de tecnología proveedoras de un producto principal de software junto con servicios profesionales asociados de adaptación e integración. En estos casos, es posible que requiera que la licencia de software y los servicios profesionales se combinen y se traten como una única obligación cuyos ingresos se registren a lo largo del tiempo (si por ejemplo luego el análisis del Paso 5 posterior nos lleva a concluir que este es el principio de registro adecuado). Al evaluar si un paquete de bienes o servicios debe contabilizarse como si se tratara de obligaciones diferenciadas, deben analizarse factores como el grado de integración, el nivel de adaptación del producto o servicio y también la secuencia temporal de cumplimiento de las obligaciones, puesto que es posible que un cliente no pueda hacer uso de un bien o servicio hasta que no se haya entregado otro en virtud del mismo contrato.

Encontramos casos también en el sector de la construcción e inmobiliario, por ejemplo, si considerar o no como un bien diferenciado a contabilizar por separado, una parcela de terreno que se vende como parte de un contrato para la construcción de un edificio o cómo se identifican como obligaciones independientes (lo que luego determinará el análisis de la imputación temporal de los correspondientes ingresos) en un contrato de construcción integral las distintas fases de diseño, construcción y explotación de un proyecto inmobiliario. Por ejemplo, los servicios prestados que forman parte de la fase de diseño, ¿deberían contabilizarse por separado (por ejemplo, porque el promotor suele vender estos servicios por separado), o bien no se diferencian de los de las fases de construcción y/o explotación del contrato?

Otros sectores claramente afectados son aquellos con potenciales ofertas de productos y servicios combinados. En definitiva, este es un análisis complejo y que puede dar lugar a cambios muy importantes en el perfil de ingresos.

Paso 3 - Determinar el precio de la transacción

La entidad debe determinar el importe de la contraprestación que espera que le corresponda en virtud del contrato a cambio de los bienes o servicios comprometidos a fin de registrar el ingreso. El precio de la transacción puede ser un importe fijo o variable por conceptos tales como descuentos, reembolsos, abonos, incentivos, bonificaciones por cumplimiento de objetivos y otros conceptos similares. La entidad debe estimar el precio de la transacción teniendo en cuenta el efecto de contraprestaciones variables, el valor temporal del dinero (si se considera que existe un componente de financiación significativo), contraprestaciones no monetarias, y otras contraprestaciones a pagar al cliente.

Si por estos motivos el precio es variable, su importe debe estimarse bien utilizando un importe ponderado en función de la probabilidad (un valor esperado) o bien mediante el importe único más probable, el enfoque que mejor permita predecir el importe al que la entidad espera tener derecho.

La contraprestación variable sólo se incluirá en el precio de la transacción si es altamente probable y siempre y cuando su inclusión no dé lugar a una “reversión significativa de ingresos” si en el futuro se produjera una reestimación. Una reversión significativa de ingresos se produce cuando un cambio posterior en la estimación de la contraprestación variable genera una reducción significativa del importe acumulado de ingresos reconocidos procedentes del cliente. Esta restricción afecta cuando:

- El importe de la contraprestación depende de factores ajenos al control de la entidad (por ejemplo, la volatilidad de un mercado, el juicio o criterio de terceros o un elevado riesgo de obsolescencia);

Sólo se incluiría una contraprestación contingente en el precio de la transacción cuando sea altamente probable que el importe de los ingresos ordinarios que se va a reconocer no estará sujeto a futuras reversiones significativas.

- No se espera que la incertidumbre se resuelva en un periodo largo de tiempo, o
- La experiencia previa con obligaciones parecidas es limitada o hay un amplio abanico de importes posibles de contraprestación.

Si, a causa de una potencial reversión significativa de ingresos, la entidad llega a la conclusión de que no procede incluir la totalidad de la contraprestación variable en el precio de la transacción, debería evaluar si procede incluir solamente una parte de dicha contraprestación variable, es decir, un importe inferior. Dicho importe inferior de la contraprestación variable deberá incluirse en el precio de la transacción si se considera que cumple con los requisitos anteriormente expuestos (es decir, si es altamente probable que no se producirá una reversión significativa de ingresos por la inclusión de ese importe inferior).

Nuestros comentarios

La "contraprestación variable" en el contexto de NIIF 15 es un concepto más amplio que el de la contraprestación que solemos denominar contingente (aquella que depende de circunstancias ajenas al control del vendedor). La contraprestación variable comprende todo importe variable en virtud del contrato, incluido, por ejemplo, bonificaciones o penalizaciones por cumplimiento o incumplimiento de objetivos, los descuentos o el derecho de devolución de productos por parte del cliente. Es decir, la venta a un cliente de 100 unidades de producto, en el contexto de un acuerdo donde a partir de 300 unidades adquiridas se concede un 10% de rebaja en el precio por todas las unidades, debe ser considerado como una contraprestación variable.

Atención, porque NIIF 15 incluye una regla específica en relación con los royalties o cánones en función de ventas o uso de licencias de la propiedad intelectual. Una entidad no podrá registrar los ingresos por dichos cánones hasta que su cliente haya realizado la venta o hecho el uso que genera los ingresos. Esta limitación aplica incluso aunque la entidad disponga de evidencia histórica que pueda ayudar a justificar un nivel prospectivo de ventas o de uso por parte del cliente.

En este tercer paso del modelo, se plantean casos de sectores como los laboratorios, en los que los ingresos pueden depender de la consecución de determinados hitos u objetivos cuyo éxito no es fácilmente objetivable. Por ejemplo, antes de lanzar un fármaco a la venta, normalmente es necesario realizar estudios, ensayos clínicos, obtener la aprobación de los organismos reguladores, y no es raro que los productos no lleguen al final del proceso. En casos en que los ingresos se generen a medida que el producto avanza por las distintas fases, por ejemplo, a través de pagos parciales que se abonan al superar satisfactoriamente una de las fases, es complejo determinar de inicio la probabilidad de éxito del hito. Dependiendo de las políticas contables actuales, el perfil de reconocimiento de ingresos puede cambiar para muchas entidades con casuísticas similares.

Con el nuevo modelo, los ingresos reflejan el importe que la entidad espera que le corresponda en virtud de un contrato con un cliente, no el importe que en realidad espera cobrar. No obstante, si la entidad prevé que en última instancia va a aceptar un importe inferior al inicialmente acordado en el contrato con el cliente (es decir, que prevea que va a conceder un descuento adicional o similar), por ejemplo, basado en prácticas comerciales anteriores, la entidad debería estimar inicialmente los ingresos por el importe inferior y evaluar la cobrabilidad de dicho importe (véase el Paso 1). Posteriormente, si existe evidencia de incobrabilidad

de esos ingresos ya registrados, la Norma requiere la presentación separada de las pérdidas por deterioro como un gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Cuando un contrato incluye un componente significativo de financiación, los efectos del valor temporal del dinero se tienen en cuenta ajustando el precio de la transacción y reconociendo los ingresos o gastos financieros a lo largo del período de financiación, según corresponda. Esto no es necesario si el período entre la entrega de los bienes o servicios y el pago es inferior a un año.

Paso 4 – Distribuir el precio de la transacción entre las obligaciones del contrato

Cuando un contrato incluye más de una obligación diferenciada, la entidad debe distribuir el precio de la transacción entre las distintas obligaciones de forma proporcional a los precios de venta independientes correspondientes.

La mejor evidencia de un precio de venta independiente es el precio al que la entidad vende el bien o servicio por separado. Cuando no se disponga de dicho precio, la entidad deberá hacer una estimación del precio de venta mediante un enfoque que haga el máximo uso de datos observables (por ejemplo, una valoración ajustada partiendo de un precio mercado, un coste esperado más un margen o –sólo en limitadas circunstancias- utilizando un método residual).

En el caso de que el precio de la transacción incluya un importe variable, es necesario considerar si dicho importe variable corresponde a todas o sólo a algunas de las obligaciones del contrato. Salvo que se cumplan los criterios de la Norma para tratar el importe variable como correspondiente a alguna de las obligaciones específicas, el importe variable deberá distribuirse entre todas las obligaciones del contrato.

Cuando el contrato incluye más de un bien o servicio diferenciado, es habitual que se dé un descuento sobre el precio total, frente al importe que se habría facturado si esos mismos bienes o servicios se hubieran comprado por separado. Salvo que la empresa disponga de evidencia observable (y cumpliendo los requisitos que establece la norma) de que la totalidad del descuento es aplicable sólo a algunas de las obligaciones diferenciadas, el descuento deberá repartirse proporcionalmente entre todas las obligaciones del contrato.

La norma dispone que la mejor evidencia de un precio de venta independiente es el precio al que la entidad vende el bien o servicio por separado.

Nuestros comentarios

Las reglas tan detalladas de NIIF 15 para diferenciar las distintas obligaciones comprometidas (Paso 2 anterior) y la asignación del precio del contrato a los distintos productos entregados o servicios prestados de acuerdo a sus respectivos precios de venta independientes, son algunos de los aspectos más novedosos de la norma y previsiblemente más relevantes a nivel de impactos en la implementación.

Por ejemplo, y es uno de los sectores más afectados, en el negocio de las telecomunicaciones es habitual que los proveedores de servicios de telefonía móvil subvencionen los terminales y que se consideren un coste del negocio. La aplicación de NIIF 15 a un contrato de telefonía móvil con un terminal entregado gratuitamente normalmente implicará que se identifique el terminal como un bien diferenciado de la prestación del servicio de telefonía móvil y la asignación de una parte del precio del contrato a dicho terminal, lo que supondrá en definitiva, en comparación con lo que suele ser la práctica habitual hoy en día, el reconocimiento de más ingresos al inicio del contrato (cuando se entrega el terminal) y menos a medida que avanza el contrato (y se presta el servicio propiamente dicho), independientemente de cual sea el patrón de facturación.

Es evidente que esta circunstancia puede cambiar considerablemente el perfil de reconocimiento de ingresos, y en sectores con grandes volúmenes de clientes con distintas tarifas y planes, etc. implica además considerables desafíos ya puramente de índole práctica para realizar los cálculos, garantizar que en el futuro puedan capturarse adecuadamente las modificaciones en los contratos, etc.

Este impacto se comprende muy bien en el ejemplo de los terminales y la telefonía móvil, pero atención, porque la casuística puede darse en muchos otros negocios como por ejemplo, en los operadores de internet y los módems, la televisión de pago y los descodificadores, las entidades financieras y la entrega de tabletas a cambio de contratar sus servicios de banca online, etc.

Paso 5 - Contabilizar los ingresos cuando (o a medida que) la entidad satisface las obligaciones

Una obligación se considera satisfecha cuando el control de los bienes o servicios (los “activos”) subyacentes a la obligación en cuestión se transfiere al cliente.

Por “control” se entiende la capacidad de dirigir el uso y obtener la práctica totalidad de los demás beneficios derivados del “activo” subyacente al bien o servicio. Este enfoque conceptual difiere del planteamiento de la NIC 18, en la que, por ejemplo, los ingresos ordinarios por la venta de bienes se reconocen cuando se han transferidos los riesgos y beneficios significativos inherentes a su propiedad.

Por otro lado, la NIC 18 actual plantea el momento de reconocimiento de los ingresos en función de si es un bien o un servicio lo que se entrega al cliente. El enfoque de NIIF 15 es por el contrario uniforme y aplicable por igual a las ventas de bienes y de servicios.

Ingresos reconocidos a lo largo del tiempo

Una obligación se cumple a lo largo del tiempo, y en este caso, así mismo deberían reconocerse los ingresos, si se satisface al menos una de las siguientes condiciones:

- El cliente recibe y consume los beneficios de la prestación de la entidad a medida que la entidad lleva a cabo tal prestación.
- La entidad, mediante su prestación, crea o mejora un activo (por ejemplo, productos o trabajos en curso) que está bajo el control del cliente durante su creación.

- Con su prestación, la entidad no crea un activo que tenga una aplicación alternativa para sí misma pero tiene derecho al pago por la prestación realizada hasta la fecha.

Para analizar si un activo tiene una aplicación alternativa, el vendedor necesitará valorar al inicio del contrato si, tanto contractualmente como bajo un punto de vista práctico, puede hacer uso del activo para una finalidad distinta de la señalada en el contrato con el cliente.

Si se cumple alguna de las condiciones anteriores, la entidad deberá reconocer los ingresos a lo largo del tiempo de la forma que mejor refleje la transferencia de bienes o servicios al cliente.

Ingresos reconocidos en un momento del tiempo

Si una obligación no reúne las condiciones para que se cumpla a lo largo del tiempo, se consideran los siguientes indicadores al evaluar el momento en que el control del activo se ha transferido al cliente:

- La entidad ha transferido la posesión física del activo.
- La entidad tiene actualmente derecho a exigir un pago por el activo.
- El cliente ha aceptado el activo.
- El cliente tiene los riesgos y beneficios significativos inherentes a la titularidad del activo.
- El cliente tiene la titularidad legal del activo.

Nuestros comentarios

Todas aquellas entidades que utilicen actualmente el grado de avance deberán revisar cuidadosamente sus políticas contables. A nivel sectorial, uno de los sectores donde las nuevas reglas de imputación temporal de los ingresos pueden tener mayor impacto es evidentemente el de la promoción y construcción inmobiliaria.

Para llegar a la conclusión de si reconocer ingresos a lo largo del tiempo o en un momento puntual, será necesario analizar pormenorizadamente las cláusulas contractuales a la luz de NIIF 15, todo ello en el contexto también de nuestro marco jurídico y legal o de la jurisdicción que corresponda. Con los nuevos criterios, habrá que prestar especial atención a la posibilidad que tenga o no la entidad de hacer un uso distinto del activo en curso, y centrar la atención en aquellas cláusulas contractuales que permitan al cliente cancelar, limitar o modificar significativamente el contrato y, si se producen estas circunstancias, en si el vendedor siempre tendrá derecho a percibir la debida contraprestación por el trabajo realizado hasta la fecha.

En el caso de que se concluya que los ingresos deben reconocerse a lo largo del tiempo, entonces habrá que plantearse de qué manera deberá medir el grado de avance hasta la finalización de las obligaciones contractuales. La NIIF 15 especifica que el grado de avance excluirá aquellos bienes o servicios respecto de los que la entidad no transfiera el control al cliente. Así pues, el grado de avance (es decir, el porcentaje de ingresos que deberá reconocerse) será distinto, por ejemplo, según se transfiera o no al comprador el control del terreno sobre el que se esté construyendo el inmueble (así como por el momento en que se produzca dicho traspaso).

NIC 11 y el IFRIC 15 actuales se centran, para decidir si el ingreso debe reflejarse por grado de avance o no, en si el elemento se construye con un diseño específico para el cliente, lo que con NIIF 15 es un factor que ya no es relevante; ésto da una medida de lo distinto que es el modelo conceptual de análisis.

Independientemente de sectores, este paso 5 requerirá en general un análisis cuya conclusión dependerá mucho de las condiciones específicas de cada contrato. Por ejemplo, en algunos casos en que se fabrica por encargo, se reconocerán los ingresos a medida que se producen (y no en la entrega) si los productos no tienen una aplicación alternativa y de acuerdo al contrato el cliente no puede evitar el pago del trabajo de fabricación ya realizado por la entidad.

En el caso de los ingresos ordinarios que se reconocen en un momento del tiempo, la NIIF 15 intenta identificar el punto en que el control se transfiere al cliente, mientras que la NIC 18 se centra en el momento en que se transfieren los riesgos y beneficios. Esta matización puede suponer que la imputación temporal de los ingresos cambie para algunas transacciones "puntuales" con la nueva NIIF 15. Por ejemplo, la entrega de bienes en las que se considera según las condiciones pactadas que la titularidad se transfiere al cliente en el momento del envío, pero que en la práctica, por razones de índole comercial, se indemniza a los clientes por daños o pérdidas ocurridos en el curso del transporte (se les abona o sustituye el bien). Con NIC 18, normalmente las entidades están reconociendo los ingresos únicamente en el momento de la entrega, considerando que hasta ese momento todavía se está reteniendo un cierto grado de exposición a los riesgos y beneficios. Con NIIF 15, el planteamiento conceptual es distinto, en primer lugar la entidad deberá evaluar si el control se transfiere al cliente en el momento del envío o en el de la entrega y si es en el momento del envío, habrá que evaluar si se debe asignar una parte del precio de la transacción a un servicio diferenciado de "envío y cobertura de riesgos", que se reconocería al realizarse dicho servicio.

4. Costes relativos a un contrato

NIF 15 incorpora criterios específicos para determinar qué costes relativos a un contrato deben activarse, y hace una distinción entre los costes asociados a la obtención de un contrato y los costes asociados al cumplimiento de un contrato.

En concreto, los costes de obtención de un contrato se activan únicamente cuando estos costes son incrementales para la obtención de un contrato (por ejemplo, comisiones sobre ventas) y se espera que se vayan a recuperar. Como simplificación práctica, se podrán llevar a gastos en la fecha en que se incurran los costes de obtención de un contrato si el periodo previsto de amortización es de máximo de un año.

Los costes de cumplimiento de un contrato se activan cuando -y únicamente cuando- corresponden directamente a un contrato, generan o mejoran los recursos que se usarán para cumplir con las obligaciones

y se espera que se van a recuperar (salvo que los costes de cumplimiento de un contrato se hallen dentro del alcance de otras NIF, en cuyo caso se aplicarán los requisitos de las otras NIF).

En ambos casos, los costes activados se amortizarán de acuerdo con el patrón de transferencia de los bienes o servicios a que correspondan los costes activados.

La norma contiene criterios específicos para capitalizar ciertos costes asociados a la adquisición y el cumplimiento de un contrato.

Nuestros comentarios

La norma indica que deben activarse los costes asociados a la obtención del contrato como por ejemplo comisiones de venta (siempre y cuando cumplan los requisitos).

El tratamiento de estos costes probablemente no ha sido muy homogéneo en la práctica, así que es un cambio relevante, sobre todo para aquellos sectores con costes de captación de clientes muy significativos y que no venían capitalizándolos. En relación con el período de amortización, la norma indica que debe hacerse en base sistemática que sea coherente con el patrón de transferencia de los bienes o servicios, y admite que bajo ciertas condiciones, el período de amortización puede extenderse más allá del plazo original del contrato con el cliente (por ejemplo, en el caso de contratos futuros o plazos de ampliación previstos), no restringiéndolo al período contractual.

5. Otros aspectos

La nueva Norma da directrices muy detalladas en diversas áreas, en las que algunas difieren de lo establecido en la normativa contable actual de la NIC 18. En particular:

- **Garantías** - Cuando la entidad conceda una garantía al cliente, la naturaleza de dicha garantía determinará el impacto contable. En el caso de que el cliente pueda elegir entre comprar o no la garantía, o de que la garantía aporte un servicio adicional al cliente, ésta se contabilizará como una obligación diferenciada. Una garantía que se limite a asegurar que el artículo suministrado cumple con las especificaciones acordadas no se contabilizará como una obligación diferenciada.
- **Derechos del cliente no utilizados** - En determinadas circunstancias, se espera que los clientes no van a ejercer todos derechos

contractuales que les corresponden: un ejemplo habitual es el de los puntos de fidelidad no canjeados. El no ejercicio o utilización por parte de los clientes de la totalidad de sus derechos contractuales se conoce como breakage (desaprovechamiento). Cuando se prevé un cierto nivel de breakage, los derechos correspondientes se consideran como contraprestación variable y se reconocen como ingresos en proporción al patrón previsto de ejercicio de derechos por parte del cliente (es decir, comparando los bienes o servicios entregados hasta la fecha con los que se espera entregar en conjunto). En situaciones en que inicialmente no se espere un nivel significativo de breakage, la entidad reconocerá los ingresos correspondientes a dichos importes únicamente cuando la probabilidad de que el cliente los utilice pase a ser remota.

Nuestros comentarios

NIF 15 hace una diferencia entre una garantía que asegure el cumplimiento del producto con las especificaciones acordadas (contabilizada como una provisión de gastos) y otra que aporte un servicio adicional (en cuyo caso se asignará a ingresos y se diferirán). Para determinar la clase de garantía de que se trate, será necesario considerar factores tales como si la garantía es obligatoria por ley, su periodo de cobertura y la naturaleza de las prestaciones a las que se comprometa la entidad. Si un cliente puede elegir entre adquirir o no la garantía como una "opción extra", esa garantía siempre se tratará como un servicio diferenciado. Cuando se establezca que una garantía incluye ambos conceptos (seguridad y servicio), el precio de la transacción se asignará al producto y al servicio de forma razonable (y cuando esto no sea posible, la garantía se tratará íntegramente como un servicio).

En el sector minorista, mayorista y de la distribución, las garantías suelen incluir ambos conceptos. Por ejemplo, una garantía puede asegurar la calidad del producto y asimismo aportar un plan de mantenimiento gratuito durante dos años. En el caso de que una garantía incluya ambos conceptos, será necesario aplicar el criterio profesional para decidir cómo asignar el precio de la transacción de forma razonable, con lo que es probable que las garantías se contabilicen de forma distinta que en la actualidad.

- **Bienes o servicios adicionales** - Algunos contratos incluyen una opción por la que el cliente tiene la posibilidad de comprar bienes o servicios adicionales con un descuento. Cuando esto constituye un “derecho significativo” para el cliente (por ejemplo, el cliente tiene un derecho a adquirir productos adicionales con un descuento importante), la entidad debe imputar parte del precio de la transacción a la opción y reconocer el ingreso cuando el control de los bienes o servicios adicionales vinculados a la opción se transfiera al cliente, o cuando venza la opción.
- **Licencias de propiedad intelectual** - De acuerdo con NIIF 15, la entidad debe evaluar la naturaleza de las licencias y, en particular, distinguir si la licencia otorga al cliente el “derecho de uso” o “el derecho de acceso” sobre la propiedad intelectual de la entidad. La Norma incluye los criterios para determinar si estamos ante un caso u otro. Distinguir si la licencia constituye un derecho de acceso a la propiedad intelectual y, por consiguiente, el control sobre la misma se transfiere a lo largo del tiempo o, si por el contrario, la licencia representa un derecho de uso de la propiedad intelectual y el control sobre la misma se transfiere en un momento del tiempo, es vital para determinar la forma de reconocer los ingresos relativos a dichas licencias.

Otras cuestiones que también están cubiertas en la norma son las siguientes:

- Métodos para medir el grado de avance del cumplimiento de una obligación.
- Devoluciones de ventas.
- Principal versus agente.
- Pagos iniciales (“upfront fees”) no reembolsables.
- Pactos de recompra.
- Contratos de venta en depósito.
- Acuerdos de facturación con retención de entrega (“bill-and-hold”).
- Aceptación por parte del cliente, o
- Desgloses sobre desagregación de ingresos.



6. Desglose y presentación

La Norma amplía considerablemente los desgloses actuales sobre el reconocimiento de ingresos ordinarios. A título ilustrativo, entre la información que exige NIIF 15 se incluye:

- La desagregación de los ingresos al objeto de reflejar la forma en que la naturaleza, el importe, el momento y la incertidumbre de los ingresos y los flujos de efectivo se ven afectados por factores económicos.
- Determinados desgloses sobre los saldos con clientes (cuentas por cobrar o activos o pasivos contractuales) por ejemplo, saldos iniciales y finales de los activos y pasivos contractuales, sus movimientos (ingresos del ejercicio que proceden del saldo del pasivo contractual e ingresos del ejercicio por obligaciones satisfechas en un ejercicio anterior, por ejemplo, por modificaciones de precios, etc.).
- En el caso de contratos cuya duración se espera que sea superior a un año, el importe total del precio de la transacción atribuido a las obligaciones que queden por satisfacer, así como una explicación en cuanto al momento en que la entidad espera reconocer los ingresos correspondientes.
- Desgloses sobre los activos reconocidos por costes incurridos para la obtención o el cumplimiento de un contrato.
- Descripciones cualitativas de los tipos de bienes o servicios, de las condiciones significativas de pago y del marco temporal habitual de cumplimiento de obligaciones de los contratos de la entidad con los clientes.
- Descripción de las consideraciones significativas acerca del importe y el marco temporal del reconocimiento de los ingresos.
- Políticas adoptadas por la entidad respecto a la política en materia del valor temporal del dinero y de los costes de obtención o cumplimiento de un contrato, e
- Información sobre los métodos, datos e hipótesis utilizados para determinar el precio de la transacción y para distribuir los importes entre las obligaciones.

7. Fecha de entrada en vigor y transición

La nueva Norma es efectiva para los ejercicios que comiencen a partir del 1 de enero de 2017, y se permite la adopción anticipada. En la Unión Europea el EFRAG ya ha iniciado el proceso de endoso de la norma que prevé finalizar a mediados del 2015 y de momento, previsiblemente manteniendo la fecha de aplicación obligatoria propuesta por el IASB.

La aplicación es retroactiva. ¿Esto qué significa? Que se aplica a contratos nuevos creados a partir de la fecha de entrada en vigor y a los contratos existentes que no se habían finalizado a la fecha de entrada en vigor.

Por tanto, las cifras del primer ejercicio de adopción se prepararán como si siempre se hubieran aplicado los requisitos de NIIF 15.

¿Y los ejercicios comparativos? Se ha previsto la posibilidad de simplificar algo la transición. Se puede optar por el método de aplicación retroactiva (también con algunas reglas prácticas) o por el método modificado.

En el método modificado, las cifras de los ejercicios comparativos no se reexpresan, y lo que se hace es reconocer el efecto acumulado de la aplicación inicial de la norma como un ajuste al saldo inicial de reservas. Por ejemplo, si la entidad aplica la nueva Norma por primera vez para el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017 y elige aplicar este método, el efecto acumulado generado por la aplicación de la nueva Norma se ajustará con cargo o abono a las reservas al 1 de enero de 2017 y las cifras comparativas correspondientes al ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2016 no se reexpresarán. Si se elige aplicar este método modificado en la transición, de todos modos se deberá informar del impacto del cambio en los epígrafes de los estados financieros e incluir una descripción de los cambios significativos.

Mostramos a efectos ilustrativos cómo podrían tratarse en la transición tres contratos distintos aplicando los dos métodos permitidos por la Norma.

Se asume el cierre a 31 de diciembre



	Método modificado	Método retroactivo
Contrato 1	Contrato finalizado con anterioridad a la fecha de aplicación inicial - No se aplica la NIIF 15.	Empieza y termina en el mismo ejercicio anual (el comparativo) - Se dispone de ciertas reglas prácticas.
Contrato 2	Contrato finalizado con anterioridad a la fecha de aplicación inicial - No se aplica la NIIF 15.	Se ajustará el saldo de apertura de las reservas correspondientes al ejercicio más antiguo para el que se presente información (1 de enero de 2016).
Contrato 3	Calcular impacto y ajustar el saldo de apertura de las reservas a la fecha de aplicación inicial (1 de enero de 2017). Las cifras de 2016 no se re-expresan. Dar determinados desgloses específicos.	Se ajustará el saldo de apertura de las reservas correspondientes al ejercicio más antiguo para el que se presente información (1 de enero de 2016).

Lógicamente como en la aplicación inicial de cualquier norma las entidades deberán informar del impacto del cambio de política contable que resulte de la adopción de la nueva Norma.



Para saber más: nuestras publicaciones sobre los impactos sectoriales

En los siguientes *IFRS Industry Insights* profundizamos en algunos impactos que la futura norma puede tener en determinadas industrias. Los encontrarás en los siguientes enlaces:

IFRS Industry Insights

[Aerospace and Defence](#)

[Automotive](#)

[Banking and Securities](#)

[Chemicals](#)

[Consumer Products](#)

[Healthcare Providers](#)

[Industrial Products and Services](#)

[Investment Management](#)

[Life Sciences](#)

[Media](#)

[Power](#)

[Real Estate](#)

[Retail, Wholesale and Distribution](#)

[Technology](#)

[Telecommunications](#)

[Travel, Hospitality and Leisure](#)



Contacto

Dirección de la Práctica Profesional

Cleber Custodio
Socio
clcustodio@deloitte.es

Spain IFRS Centre of Excellence

Raúl Fidalgo
Director
rfidalgo@deloitte.es

Marta Lorenzo
Senior Manager
malorenzo@deloitte.es

Joaquín Sánchez-Horneros
Senior Manager
jsanchezhorneros@deloitte.es

Alicia Salvador
Manager
asalvador@deloitte.es

Si desea información adicional, por favor, visite www.deloitte.es

Deloitte hace referencia, individual o conjuntamente, a Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL"), sociedad del Reino Unido no cotizada limitada por garantía, y a su red de firmas miembro y sus entidades asociadas. DTTL y cada una de sus firmas miembro son entidades con personalidad jurídica propia e independiente. DTTL (también denominada "Deloitte Global") no presta servicios a clientes. Consulte la página www.deloitte.com/about si desea obtener una descripción detallada de DTTL y sus firmas miembro.

Deloitte presta servicios de auditoría, consultoría, asesoramiento fiscal y legal y asesoramiento en transacciones y reestructuraciones a organizaciones nacionales y multinacionales de los principales sectores del tejido empresarial. Con más de 200.000 profesionales y presencia en 150 países en todo el mundo, Deloitte orienta la prestación de sus servicios hacia la excelencia empresarial, la formación, la promoción y el impulso del capital humano, manteniendo así el reconocimiento como la firma líder de servicios profesionales que da el mejor servicio a sus clientes.

Esta publicación contiene exclusivamente información de carácter general, y ni Deloitte Touche Tohmatsu Limited, ni sus firmas miembro o entidades asociadas (conjuntamente, la "Red Deloitte"), pretenden, por medio de esta publicación, prestar un servicio o asesoramiento profesional. Ninguna entidad de la Red Deloitte se hace responsable de las pérdidas sufridas por cualquier persona que actúe basándose en esta publicación.

© 2014 Deloitte, S.L.

Diseñado y producido por CIBS, Dpto. Comunicación, Imagen Corporativa y Business Support, Madrid.