

PROCESO DE CONVERSIÓN GLOBAL EN LAS EMPRESAS: EL RECONOCIMIENTO DE INGRESOS (IFRS o NIIF 15)

Santiago Alió

Socio Director de AUDALIA LAEA NEXIA, firma miembro de NEXIA International, y miembro del NEXIA IFRS Business Committee

INTRODUCCIÓN Y ALCANCE

Tenemos sobre la mesa, no en el horizonte, si no sobre la mismísima mesa, otro cambio normativo que va a producir una adaptación no solo contable, sino también de negocio e incluso de adaptación de las aplicaciones informáticas que las empresas manejan en el ámbito de su ciclo que genera mayor número de transacciones, el ciclo de ventas. ¡Su fecha de implantación es enero de 2019!, y afortunadamente ha sido retrasado porque estaba prevista para el 2018...

No es un efecto 2000, tampoco una implantación de las NIIF o para las cotizadas de las IFRS completas, pero no debe pasar desapercibido, porque impacta de forma considerable en los procesos de reconocimiento de ingresos, variable que impacta sobre el precio de las acciones, las retribuciones a los directivos y consejeros (siempre que sean ingresos cobrados, deberíamos añadir), los beneficios, y los diversos ratios de negocio.

Es la implantación de un proyecto conjunto del International Accounting Standard Board (IASB), responsable de emitir las NIIF, normativa que la Unión Europea ha adoptado, y el Financial Accountant Standard Board, FASB) responsable de emitir la normativa contable estadounidense, o principios de contabilidad generalmente aceptados, US GAAP. El proceso de homogenización de marcos de información financiera es continuo e imparable. No es de extrañar, pues la globalización económica va por delante de la normativa aplicable, no solo contable sino de otras materias. Cuando una empresa opera en Europa y en EE.UU. debería tener la misma cifra de ventas, como nos parece se sentido común. Pues bien, la realidad es bien distinta, y entre otros factores, la forma de reconocer los ingresos y los criterios que le afectan es un motivo importante. Este cambio no sólo afecta a las compañías grandes, multinacionales, sino a las compañías medianas y pequeñas multinacionales, que van aumentando su número, e incluso a las compañías locales que también están obligadas a implantarlo. El proceso de homogenización internacional no se detendrá con el reconocimiento de ingresos: se tiene en cartera otras implantaciones como Fondo de Comercio y Deterioros, Leasing, Contingencias y Riesgos,

La NIIF 15 se emitió por el IASB en mayo de 2014, con un primer objetivo de que fuera implantada cuatro años más tarde en 2018, que ya atisbamos cercano. Posteriormente. Ante su dificultad de implantación, porque afecta a los sistemas informáticos de las empresas, no acostumbradas a diseccionar un contrato de ingresos en los aparatados que veremos a continuación, se ha retrasado un año más.

Tanto el IASB y el FASB emiten normas de reconocimiento de ingresos, pero tiene diferencias importantes como por ejemplo, según nos recuerda el Instituto de Auditores de España (ICJCE), que el IASB permite la adaptación anticipada, el FASB requiere un mayor número de desgloses en los estados financieros intermedios y es aplicable en las empresas no cotizadas, el FASB tampoco permite revertir los deterioros en activos previamente reconocidos, y el término

semántico “probable” (nivel de confianza para evaluar el cobro de los ingresos), es menor en IFRS (IASB) que en USGAAP (FASB).

El ALCANCE de la NIIF 15 es la cifra de ingresos de contratos de entrega de bienes y servicios de las actividades ordinarias de la empresa, excepto para una serie de ingresos, como son:

- Contratos regulados por otras normas, como los contratos de arrendamiento, el leasing (IFRS 16, en estudio y con implantación prevista para después de la IFRS 15), los contratos de seguros (bastantes modificaciones están teniendo con Solvencia II ya en vigor en 2016), y los instrumentos financieros.
- Los intercambios no monetarios entre entidades que tienen el mismo tipo de actividad que se producen para facilitar ventas a clientes, existentes o potenciales

Los demás, se encuentran dentro de esta normativa.

Los acuerdos de colaboración y cooperación entre empresas no entran dentro de la normativa al no ser la contraparte un cliente.

En el caso de que un contrato sea de arrendamiento, de seguros o instrumentos financieros, primero se deberán considerar los criterios de la norma específica que los regulan, y después (si te quedan fuerzas), los criterios establecidos en la IFRS 15.

Esta normativa se aplicará también a las ventas de inmovilizado material, activos intangibles y propiedades de inversión. No al registro de los dividendos que se aplican en la NIIF 9.

En resumen, se aplica a todos los sectores, con excepción de los ya mencionados, y para unas Obligaciones de Desempeño (performance obligations) devengadas en un solo momento, o a lo largo de un periodo. Por tanto, también a constructoras, inmobiliarias y demás sectores con características hasta ahora especiales.

El lector juzgará de si esta vuelta de tuerca a los criterios contables tiene una gran importancia para reflejar la imagen fiel de los ingresos obtenidos por las entidades, relativa importancia o escasa significación. Pero en todo caso, se deben entender dentro del proceso de conversión contable con EE.UU. y ya sabemos que esto va a significar complicarnos a todos: la regulación norteamericana, adaptada en Europa, y luego, readaptada en España a veces de forma diferente no sabemos bien por qué razón, produce avances, pero también esfuerzos de adaptación.

ENFOQUE

El ingreso se contabiliza cuando el cliente obtiene el CONTROL de los bienes o servicios, en lugar de los criterios que se establecían en las anteriores IAS 18/11 (International Accounting Standards), de Riesgo y Beneficio, que regulaba el reconocimiento de ingresos por separado para actividades constructoras, por un lado, entrega de bienes por otro, y por último prestación de un servicio. Ya no es así.

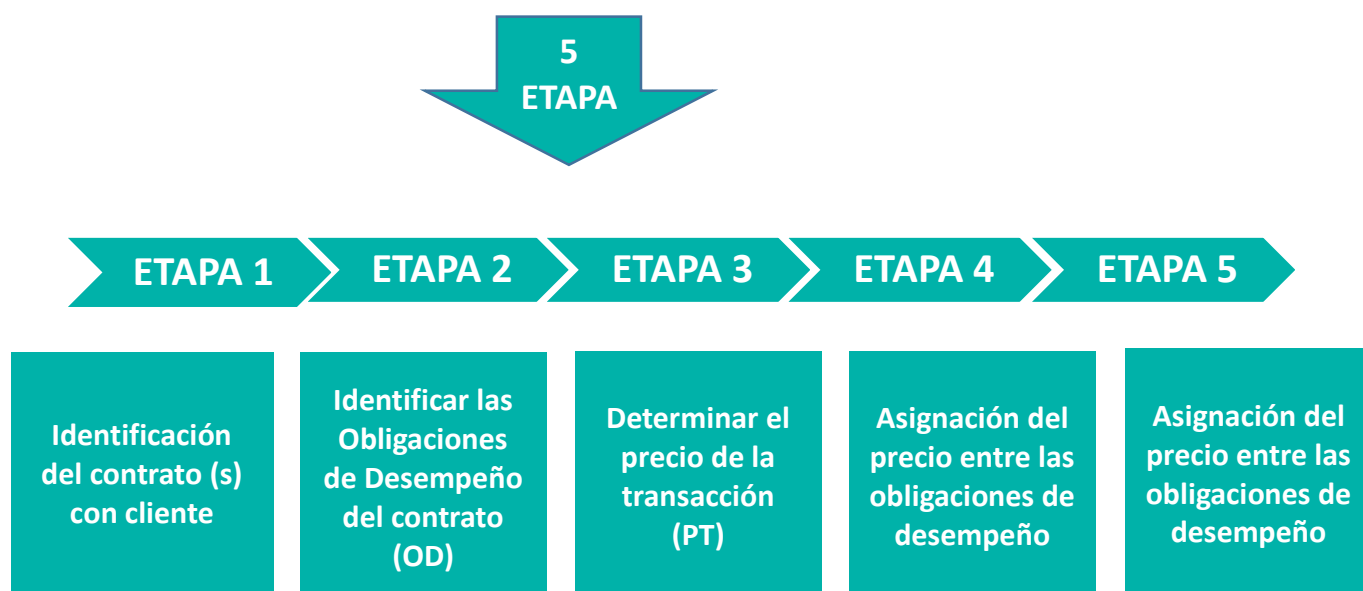
Ahora se produce una mayor GUIA en la APLICACIÓN, en cuanto a:

- Separación de los elementos de la transacción
- Asignación del precio de la transacción
- Consideración de las variables en la transacción

- Licencias (de especial importancia en la revolución tecnológica en la que estamos inmersos)
- Opciones de los acuerdos
- Pactos de recompra,
- ...

En definitiva, este gráfico explica el enfoque de la norma:

El Reconocimiento de Ingresos reflejará el importe que la entidad espera recibir como contraprestación de la transferencia de activos o prestación de servicios



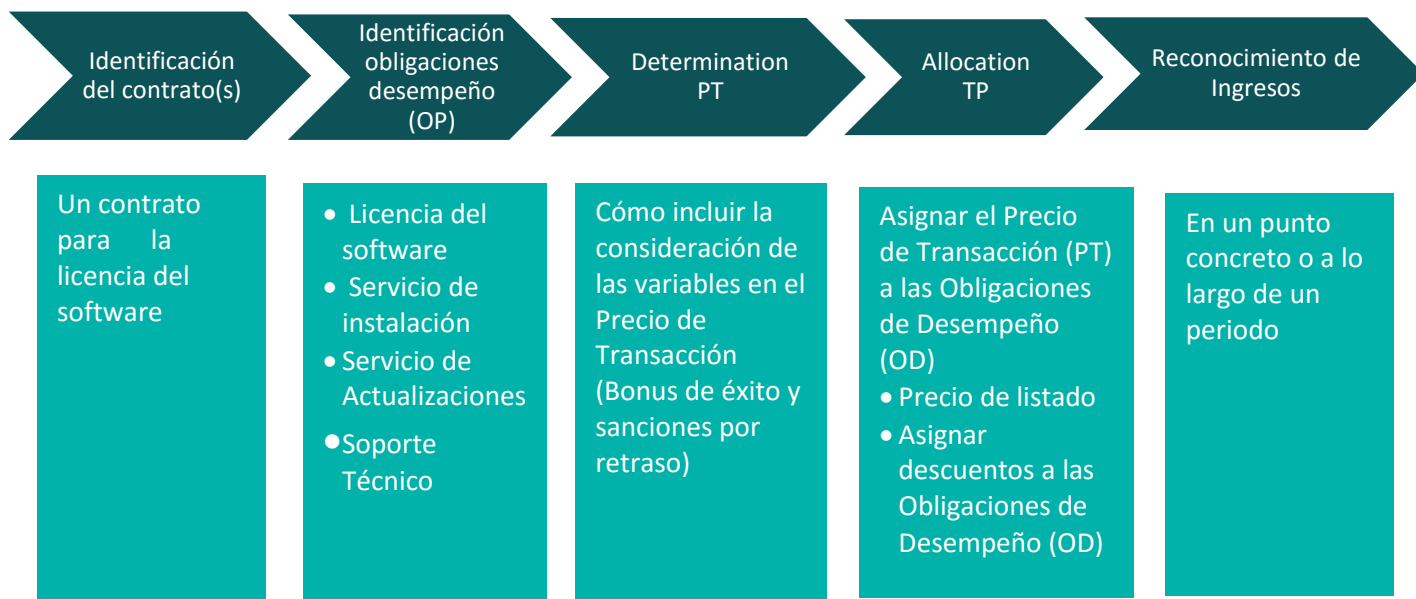
En un caso que nos puede servir como Ejemplo frecuente en nuestra experiencia profesional:

CLIENTE, comprador de software

PROVEEDOR: empresa de Implantación y Desarrollo de software

- Contrato entre las partes para transferir una licencia de software, desarrollar un servicio de instalación y proveer actualizaciones de software y soporte técnico (on-line y telefónico) por plazo de 2 años
- Existe un listado de Precios de venta fijos
- Descuento del 20% comparado con listado de precios habituales de la empresa; la entidad vende la licencia y la instalación del servicio conjunto con un descuento del 10% comparado con el precio de listado a otros clientes
- El software se entrega antes que el resto de los demás servicios y productos y permanece en estado operativo sin las actualizaciones y el soporte técnico
- Se acuerda un bonus, o incremento de ingresos adicional, por parte del cliente al proveedor, si la instalación se finaliza antes de un periodo de tiempo acordado, y un importe adicional como sanción por incumplimiento, si no se encuentra disponible para su uso antes de una fecha concreta, por ejemplo, el cierre del ejercicio.

Modelo de las 5 ETAPAS



ETAPA 1: IDENTIFICACIÓN DE CONTRATO(S)

En definitiva, en la ETAPA 1 nos encontramos con estas sub-fases:

(1) Identificación del contrato con el cliente:

Definición:

- ✓ Acuerdo entre dos o más partes en el que se generan unos derechos y unas obligaciones
- ✓ Puede ser documentado por escrito, de forma oral, o desprenderse de las prácticas habituales de la empresa con sus clientes (prácticas comerciales)

Criterios: un contrato existe, si:

- ✓ Las partes han aprobado el contrato
- ✓ Los derechos de cada parte, en relación a la transferencia de los bienes y derechos, pueden ser identificados
- ✓ El contrato tiene naturaleza económica
- ✓ El cobro de un importe correspondiente a la contraprestación realizada por la entrega de bienes o prestación de servicios se considera PROBABLE

Estas situaciones nos pueden parecer obvias, pero el derecho anglosajón tiene una naturaleza diferente a la del derecho napoleónico, donde no es necesario describir en cada contrato las definiciones de los términos, al ya estar escritos en los diferentes Códigos o leyes de ámbito general (mercantil, civil, ...). Al provenir las normas de ese entorno NIIF, sí los describen. Así, aparece en estos últimos años, el derecho contable.

(2) Identificación del contrato(s) con el cliente

Dos o más contratos son una **Combinación a efectos contables**, si:

- ✓ Los precios son dependientes
- ✓ El conjunto dependiente de contratos negociados conjuntamente se refiere a un objeto económica uniforme

- ✓ Los bienes y servicios representan una única Obligación de Desempeño (OD)

(3) Unidad de medida

La NIIF 15 se aplica a cada contrato de forma individual

- ✓ Se ofrecen guías específicas para Combinación de contratos
- ✓ La ETAPA 2 cubre la separación de contratos en diferentes obligaciones
- ✓ El enfoque conjunto para una cartera de contratos se permite siempre y cuando la entidad de forma razonable espera que los efectos de aplicación individualizada no difieren significativamente del enfoque de conjunto de contratos

(4) Modificaciones

Las modificaciones se producen cuando crean o cambian los derechos y obligaciones originales

- ✓ Se deben contabilizar cuando se añaden nuevos productos o servicios considerando lo siguiente:



Por tanto, en la implantación de la ETAPA 1 se debe poner especial atención a los siguientes aspectos:

- Revisar todas las cláusulas de los contratos existentes a la entrada en vigor para determinar si ya existe un contrato bajo los nuevos criterios NIIF 15
- Comprobar las Combinación de Contratos
- La aplicación de enfoque de Contratos Conjuntos o Cartera de contratos requiere un juicio para seleccionar el tamaño y la composición de dicha Cartera de contratos.
- Evaluar si existen diferencias entre las practicas antes de la entrada en vigor de NIIF 15, y el Contrato con este enfoque.

ETAPA 2: Identificación de las Obligaciones de Desempeño (OD)

En este apartado debemos:

- ✓ Valorar los bienes y servicios comprometidos con el cliente, y posteriormente
- ✓ Identificar las Obligaciones de Desempeño (OD)

Los bienes y servicios son diferentes, si:

1. El cliente se beneficia de los bienes /servicios con sus recursos o con otros recursos, y
2. No son dependientes de, o interrelacionados con, otros términos en el contrato

Aclaremos el concepto con un ejemplo: Contrato para construir un inmueble residencial

La compañía dispone de un contrato para construir un inmueble residencial, proceso que requiere un número elevado de bienes y servicios. En general, estos bienes y servicios cumplen el apartado 1 porque el cliente se va a beneficiar de cada ladrillo y ventana de una forma conjunta, con otros servicios que se encuentran ya a su disposición. Al contrario, el apartado 2 anterior para cada ladrillo o ventana no se cumple, porque la compañía provee el servicio de integrar dichos ladrillos y ventanas en un resultado final conjunto. Los ladrillos y las ventanas para construir el inmueble son por tanto una combinación y por tanto se contabilizan como una sola Obligación de Desempeño (OD).

Una serie de distintos bienes y servicios pueden ser también registrados como una sola Obligación de Desempeño (OD) si se cumplen unas condiciones:

1. La obligación del contrato se produce durante un tiempo determinado
2. El modelo de transferencia de la obligación contractual es consistente y uniforme

Un servicio de limpieza a una empresa se puede contabilizar como una única Obligación de Desempeño (OD) incluso cuando cada día o las horas diarias de limpieza sean diferentes. Es así porque la limpieza mensual se ofrece en una serie de servicios que son sustancialmente los mismos y tienen el mismo modelo de transferencia del servicio al cliente (progreso del servicio basado en el tiempo): El registro de la OD de forma única simplifica el modelo y no modifica el modelo de reconocimiento del ingreso.

Se deben por tanto tener en cuenta en la implantación de este ETAPA 2, los siguientes aspectos:

- Identificar todos los contratos que se comprometen a entregar múltiples bienes y servicios
- Evaluación de si los bienes y servicios se registran contablemente por separado
- Analizar los diferentes bienes y servicios que pueden ser contabilizados como una sola OD.
- Identificar las Obligaciones de Desempeño (OD) es crítico para la determinación de la medida de reconocimiento de los ingresos y el establecimiento del tiempo de la OD.

ETAPA 3: Determinación del Precio de Transacción (PT)

El PT se determina como el precio medio ponderado por su probabilidad de ocurrencia, o el valor más probable.

Veamos el siguiente ejemplo: una compañía ofrece un servicio de consultoría durante un plazo de 6 meses, con una probabilidad de éxito del 80%, y una sanción o penalización en caso de no alcanzar los objetivos por 40.000 euros.

Los honorarios mensuales durante cada uno de los 6 meses son de 30.000 u.m. y existe un ingreso adicional por 50.000 euros si se alcanzan los objetivos establecidos inicialmente.

Se deben reconocer un importe total de 212.000, y cada mes (6 meses) un importe de 35.333 u.m.

Cálculo del Reconocimiento del Ingreso:

$$(30.000 \text{ um} * 6 \text{ meses} + 50.000 \text{ u.m}) * 80\% = 184.000 \text{ um.}$$

$$(30.000 \text{ u.m} * 6 \text{ meses} - 40.000 \text{ u.m.}) * 20\% = \underline{28.000 \text{ u.m.}}$$

Valor estimado de los honorarios esperados = 212.000 u.m

$$212.000 \text{ u.m} / 6 = \underline{35.333 \text{ u.m.}}$$

Adicionalmente se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones en el PT.

1. Consideración de términos de variabilidad en la transacción: como en descuentos, devoluciones, abonos, bonus de éxito, sanciones por retrasos u otras causas, ... Se incluyen en el precio de la transacción (PT) sólo si existe una alta probabilidad de que no habrá una retroactividad de los ingresos.

En estos casos se pueden tener variables como:

- ✓ Incertidumbre durante el largo plazo
- ✓ Experiencia limitada con contratos similares
- ✓ Precio susceptible de cambios por factores fuera de control
- ✓ Amplia variedad de resultados del contrato.

Los factores clave en este epígrafe son:

- a. Determinación del importe de los términos variables utilizando bien el importe esperado, o el importe más probable (y consistente durante la vigencia del contrato)
- b. Se debe reconocer como ingreso el **importe mínimo** que se espera que no pueda ser revertido de la cifra de ventas

Veamos el siguiente ejemplo: Una compañía vende maquinaria por 100 u.m. con un importe de ingresos variables en función del éxito hasta el 5% si la maquinaria cumple objetivos de eficiencia en el futuro en el cliente. Existe evidencia en el momento del devengo de la operación que es altamente probable que los ingresos variables adicionales (bonus) no será menos del 3%. Es decir, el cliente le pagará como mínimo un 3% adicional. Por tanto, el importe mínimo de 103 u.m. se reconoce como **importe mínimo**.

A mitad del contrato resulta más claro que la totalidad del bonus (ingresos adicionales) le será satisfecho por cumplir todos los objetivos de eficiencia. El importe de ingresos variables del 2%

se reconoce en el momento en que es altamente probable que no habrá una retroacción de los ingresos.

La estimación del importe de términos variables puede tener un impacto en la consideración del plazo; las entidades que periodificaban los ingresos hasta que todas las variables y contingencias se resolvieran, deberían reconsiderar su proceso de Reconocimiento de Ingresos, y otras pueden considerar que el baremo “muy probable” no se cumple, por lo que deberían reconocer los ingresos con posterioridad, bajo esta NIIF. En todo caso, el término probable en España se indica para probabilidades de ocurrencia de más del 50%. Habrá que determinar, en todo caso, si es suficiente para reconocer el ingreso con esta probabilidad, puesto que la NIIF menciona una probabilidad elevada, y quizás no sea suficiente una probabilidad cercana al 50%.

2. Componente financiero significativo: se ajusta el PT para incluir el efecto financiero del valor del dinero. Aplica a las operaciones en las que se recibe un importe como anticipo y como señal.

Se determina como la diferencia entre el precio de venta en efectivo y el efecto combinado del tiempo en el que se transfieren los bienes /servicios y el pago del cliente y los tipos de interés en el mercado de que se trate.

Es opcional para periodos de tiempo menores a 12 meses, con lo que adelantamos que en estos plazos menores a 1 año, las empresas, por simplicidad de cálculo, no lo aplicarán.

El tipo de interés será aquel que podrían utilizar en otra cualquier operación financiera el cliente y la empresa, es decir el de mercado en ese momento.

Veamos el siguiente ejemplo:

- Un compañía vende sus productos a un cliente por 121 u.m. (precio de efectivo 100 u.m.), pagadero en 24 meses después de la entrega. El coste del producto para la compañía es de 80 u.m.
- El cliente obtiene el control del producto en el momento del devengo y el derecho de devolución en un plazo de 30 días, sin tener a disposición datos sobre devolución de la mercancía en el pasado.

Los **asientos contables** que se deben realizar son:

Cuando el producto se transfiere al cliente:

(Dr) Activos por bienes susceptibles de devolución	80	
(Cr) Variación de Existencias		80

No se reconocen intereses durante el periodo de 3 meses, mientras se espera que el bien pueda ser devuelto, porque no se ha reconocido ningún contrato de devolución de activos o de deuda a cobrar.

Cuando el periodo de 3 meses ha finalizado y el cliente no lo ha devuelto:

(Dr) Clientes	100	
(Cr) Ventas		100
(Dr) Variación de Existencias	80	
(Cr) Activos por bienes susceptibles De devolución		80

3. Consideraciones no monetarias: Se deben valorar a precios de mercado, o si no se conocen, a los precios habituales de venta de dichas consideraciones.
4. Consideraciones de pagos al cliente: reducción del PT por causas distintas de la existencia de bienes /servicios diferentes.

Se deben por tanto tener en cuenta en la implantación de esta ETAPA 3, los siguientes aspectos:

- ✓ Determinación del PT en los términos del contrato
- ✓ Evaluación de los contratos con la consideración de términos variables
- ✓ Son necesarios procesos de actualización en la estimación de consideraciones de términos variables.
- ✓ Los cálculos de componentes financieros significativos pueden ser complejos

ETAPA 4: Asignación del PT a las Obligaciones de Desempeño (OD)

Se realizará la asignación sobre la base de los precios de venta habituales

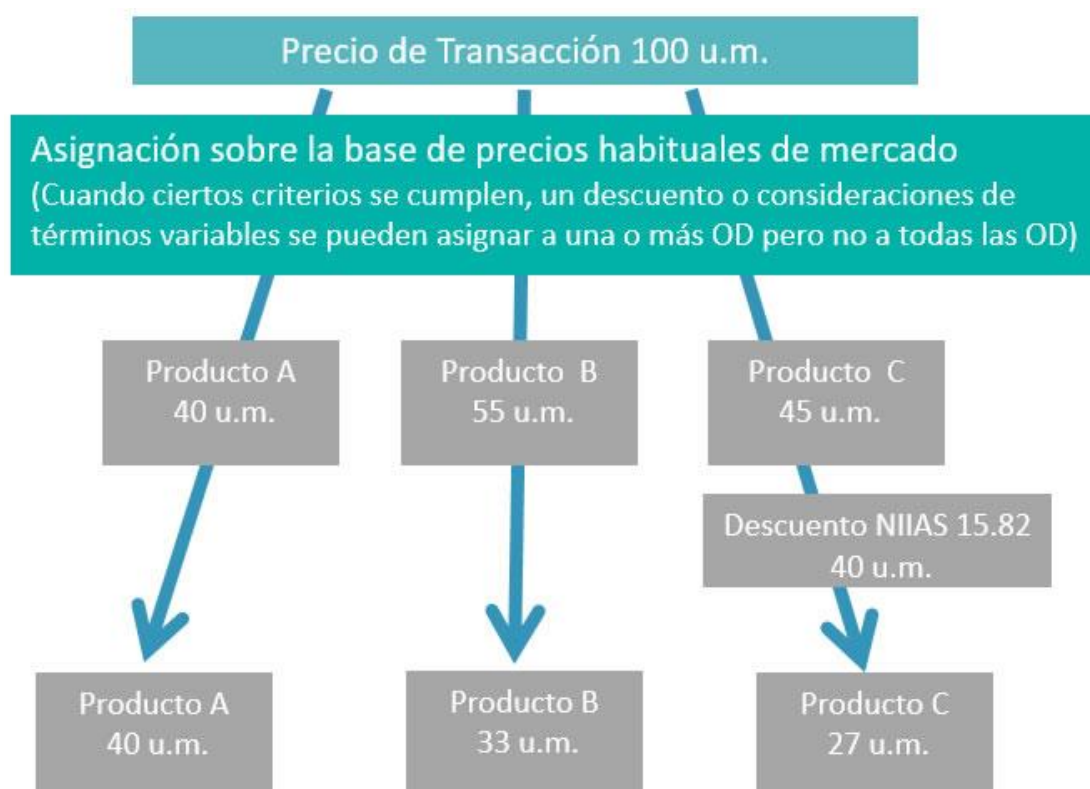
(Cuando se reúnen criterios específicos, se pueden asignar a una o varias OD, pero no a todas, un descuento o la consideración de una variable). Estos criterios son:

- Utilización de un precio observable en el mercado, o en su caso, si no se encuentra disponible,
- Utilización de un Precio Estimado
 - Coste esperado más un margen razonable de mercado
 - Valoración de precios de mercado de similares productos/servicios
 - Enfoque del Valor Residual (solo si los precios habituales de venta de un producto/servicio es muy variable o incluso incierto)

Veamos con un ejemplo la Asignación de un descuento:

- Una compañía vende un producto A, B y C individualmente, estableciendo unos precios habituales de venta de 40 u.m. , 55 u.m. y 45 u.m. respectivamente (total 140 u.m)
- Adicionalmente, la compañía vende los productos B y C conjuntamente por 60 u.m.
- La compañía acuerda con un cliente la venta de A.B y C por 100 u.m. y satisfará la Obligación de Desempeño (OD) en diferentes plazos.

¿Cómo asignar el PT?



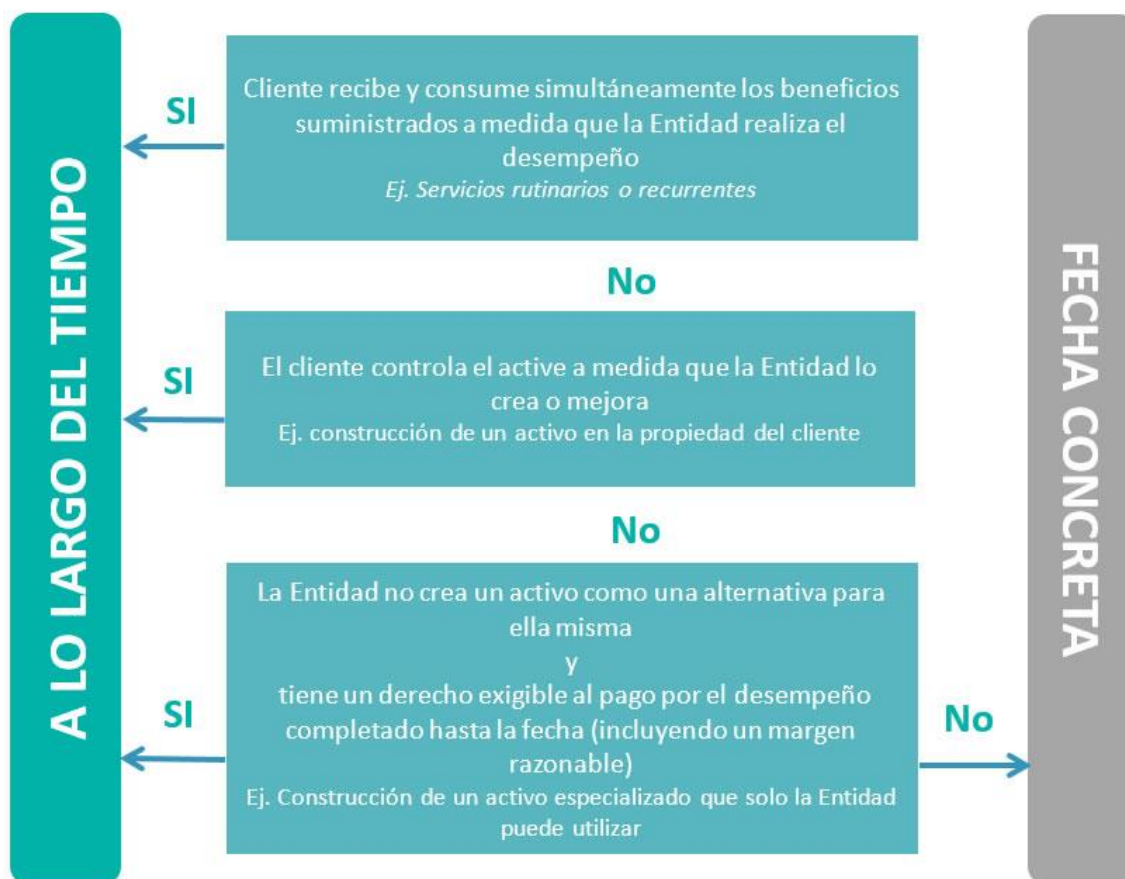
Se deben por tanto tener en cuenta en la implantación de esta ETAPA 4, los siguientes aspectos:

- ✓ Considerar si se pueden obtener los precios habituales de mercado
- ✓ En caso contrario, serán necesarias Estimaciones, por lo que habrá que recoger datos de mercado precios de venta y a precios de coste y documentar el proceso de obtención de dicha estimación

ETAPA 5: Reconocimiento del Ingreso

El Ingreso se reconoce cuando o a medida que se satisface la OD mediante la transferencia de CONTROL al cliente de un bien /servicio, es decir, cuando transfiere la capacidad de dirigir su uso y de recibir los beneficios derivados del mismo.

Un factor clave de este concepto, es de si el Reconocimiento se realiza en un punto concreto de tiempo, o durante un plazo de tiempo determinado. La normativa ofrece unas Guías de actuación:



Si se concluye que la **OD es satisfecha a lo largo del tiempo**, se usará el Método uniforme de reconocimiento de ingresos que mejor refleje el traspaso continuo de control:

- Método de productos (output method); sobre la base del producto obtenido
- Método de recursos (input method); sobre la base de costes incurridos

Se establecen una serie de excepciones:

- Si el progreso no se puede medir de forma fiable, no se registrarán los ingresos del contrato
- Si los beneficios del contrato no se pueden medir de forma fiable, los ingresos registrados se limitarán a los costes incurridos (siempre que se pueda estimar que no se devenga una pérdida implícita del contrato)
- Si los bienes entregados no contribuyen a una satisfacción de la obligación de desempeño, los ingresos estimados se limitarán a los costes incurridos en la compra de los mismos

Si se concluye que la **OD es satisfecha en un momento determinado**, se establecen unos INDICADORES de Transferencia del CONTROL a lo largo del tiempo para determinar si el cliente ha tomado el control de un bien /servicio:

- ✓ El cliente tiene el derecho de recibir el cobro por el activo entregado
- ✓ El cliente ha aceptado el activo

- ✓ El cliente dispone del título de propiedad legal del activo
- ✓ El cliente tiene la posesión física del activo
- ✓ El cliente es el que tiene el riesgo del activo y los beneficios

Por su importancia, procedemos a tratar el concepto de las LICENCIAS en cuanto a su momento de reconocimiento del ingreso, si es a lo largo del tiempo, o en un momento dado, a continuación:

- ¿Qué se suministra con la Licencia?
 - Un derecho de USO: Reconocimiento en un momento dado
 - Derecho a utilizar la Propiedad Intelectual en el momento en el que se transfiere la licencia (Compra de Licencia)
 - Un derecho de ACCESO: reconocimiento a lo largo del tiempo
 - Derecho a utilizar la propiedad Intelectual mientras exista durante el periodo de la licencia. (Software As A Service: SAAS)

Se deben por tanto tener en cuenta en la implantación de esta ETAPA 5, los siguientes aspectos:

- ✓ Considerar si el ingreso se debe reconocer a lo largo del tiempo o en un momento concreto.
- ✓ El plazo del reconocimiento del ingreso puede tener que modificarse para ciertas entidades que estén más focalizadas a los criterios de TRANSFERENCIA DEL RIESGO Y OBTENCIÓN DEL BENEFICIO que para aquellas que utilizan las Guías de esta NIIF, basadas más en el CONTROL. En concreto en España estamos más habituados desde el PGC al reconocimiento por transferencia de riesgo y beneficios, por lo que será de especial importancia atenerse a lo establecido en la Guía NIIF 15 actual.
- ✓ La transferencia de riesgo y obtención de beneficio es un indicador de si el CONTROL ha sido transferido bajo la nueva normativa, pero existen otros indicadores adicionales que deben de considerarse

En una segunda parte, se tratarán otros aspectos importantes de esta NIIF 15, como son:

- Tratamiento de los costes del contrato, tanto los de obtención del contrato como los de ejecución del contrato.
- Inclusión de las garantías en el precio de venta del contrato, según sean requeridas por la legislación, o se hayan establecido de forma voluntaria por la entidad como reclamo comercial para generar mayores ingresos.
- Ventas con derecho a devolución, como ocurre en algunas entidades, para favorecer sus ventas, como reclamo publicitario.
- Reconocimiento de ingresos en entidades que actúan como agentes intermediarios en lugar de como titulares.
- Acuerdos de entrega posterior a la facturación
- Información a detallar en memoria
- Otras operaciones de ingresos

Ofreceremos una reflexión sobre las CONSECUENCIAS de implementación normativa, y ya vamos anticipando que las entidades tendrán que realizar un profundo análisis de los juicios de valor de sus contratos, y una modificación de sus sistemas informáticos para reconocer estas Guías de la NIIF 15.

No nos olvidamos, y el lector, a estas alturas, se estará preguntando, cómo se va a realizar la TRANSICION a esta nueva metodología, que le podrá de forma importante, o quizás no, impactar en la elaboración de sus estados financieros, el 1 de enero de 2019.

Existen dos métodos, el **Método retrospectivo total**, donde los contratos en 2018 y 2019 se realizarán bajo la nueva normativa, con contratos re-expresados y Desgloses en memoria según la NIIF 15 y NIC 8. El ajuste en reservas se deberá realizar de forma acumulada el 1 de enero de 2018.

Alternativamente una opción más cómoda, denominada **Transición retrospectiva modificada**. En esta segunda opción, más atractiva, no se deben de re-expresar los contratos en 2018, pero SI los contratos, tanto los EXISTENTES como los NUEVOS de 2019. Los Desgloses en memoria se realizarán tanto para los contratos nuevos y los existentes de acuerdo con IFRS 15 y el ajuste en las reservas de la Entidad se reflejará de forma acumulada el 1 de enero de 2019.

Juzguen ustedes si en las entidades en o con las que trabajan se verá afectado el concepto de reconocimiento de ingresos. Y no es una cuestión de tamaño en este caso. Empresas de diferentes sectores, pequeñas, medianas y grandes tiene retos por delante, que en algunos casos, los menos, tendrán escasa consecuencia, pero en otros, adelantamos que su proceso de reconocimiento en el que es el ciclo más importante de la empresa, resultará afectado.