

NIIF 15:

Cambios en el reconocimiento de ingresos

Araceli Mora

Catedrática Economía Financiera y Contabilidad Universidad de Valencia

Miembro del “EFRAG Academic Panel”

Jornada Normativa Contable AECA

BBVA Madrid 2017

NIIF 15: Ingresos de contratos con clientes

Motivación: Se pretende tener una única norma de ingresos y evitar inconsistencias

- Proyecto conjunto IASB-FASB: Papel de discusión 2009, Borrador 2010, Borrador 2011, IFRS 15 2014 y EFRAG emite recomendación positiva en marzo 2015.
- Se aplicará a cuentas consolidadas de cotizadas 1-enero 2018
- Sustituirá a las actuales :
 - NIC 11: Contratos de construcción
 - NIC 18: Ingresos
 - IFRIC 13, 14, 18 y SIC 31

Principio fundamental: Se reconocen los ingresos siguiendo cinco pasos

- **Paso 1:** Se identifica el contrato con el cliente
- **Paso 2:** Se identifican las obligaciones de desempeño en el contrato
- **Paso 3:** Se determina el precio de transacción, incluido componentes variables en función de estimaciones
- **Paso 4:** Se asigna precio a cada una de las obligaciones de desempeño
- **Paso 5:** Se reconoce el ingreso cuando (o a medida que) se satisface la obligación de desempeño

¿Qué va a cambiar?

- Contratos con incentivos de venta
- Contratos con un *cap* de ingreso contingente
- Contratos con elementos cuyos precios no son observables
- Licencias (indicadores de transferencia control en momento puntual vs transferencia en el tiempo)
- Contratos a largo (indicadores de transferencia control en momento puntual vs transferencia en el tiempo)
- Contratos con ingresos variables (contingentes)
- Contratos con componente financiero significativo

Ejemplo 1: Contratos con *cap* de ingreso contingente

Contrato: Entidad de telecomunicaciones con un cliente

1 -1- Año 1

- Teléfono móvil gratis

- Tarifa plana llamadas

- Tarifa plana internet

- Duración 2 años (24 meses) 40 euros al mes

NIC 18	Ingresos en P&G	
Año 1	40x12 :	480
Año 2	40x12 :	480

NIIF 15: Pasos		observaciones
Paso 1	Se identifica contrato	Un contrato único
Paso 2	Se identifican obligaciones de desempeño	- Servicio llama e internet - Teléfono móvil
Paso 3	Precio contrato	40x24: 960
Paso 4	Asigno precio a cada obligación de desempeño	- Teléfono móvil: 300 -Servicio llamada e internet 660
Paso 5	Reconozco ingreso cuando se satisface obligación de desempeño	-Dar el teléfono móvil 1-1-año 1: 300 -Servicio llamadas e internet cada mes (660/24) 27,5

NIIF 15	Ingresos en P&G	
Año 1	300+ (27,5x12):	630
Año 2	27,5x12:	330

Comparativa efecto en reconocimiento e ingresos en P&G

NIIF 15	Ingresos en P&G
Año 1	630
Año 2	330

NIC 18	Ingresos en P&G
Año 1	480
Año 2	480

Ejemplo 2: Contratos con incentivos de venta

Contrato: Concesionario de coches con un cliente

1-1 Año 1

-Venta de coche por 10.000.

-Se da un servicio de mantenimiento gratis durante 2 años

NIC 18	Ingresos en P&G
Año 1	10.000
Año 2	0

NIIF 15: Pasos		observaciones
Paso 1	Se identifica contrato	Un contrato único
Paso 2	Se identifican obligaciones de desempeño	-Coche -Mantenimiento 2 años
Paso 3	Precio contrato	10.000
Paso 4	Asigno precio a cada obligación de desempeño	PVP coche 10.000 PVP Mantenimiento 500 año <i>¡Descuento!</i> Precio coche 9.100 Mantenimiento 450 año
Paso 5	Reconozco ingreso cuando se satisface obligación de desempeño	Coche :1-1-año 1 9.100 Mantenimiento: 450 año 1 y 450 año 2

NIIF 15	Ingresos en P&G	
Año 1	9.100 + 450	9.550
Año 2	450	450

Comparativa efecto en reconocimiento e ingresos en P&G

NIIF 15	Ingresos en P&G
Año 1	9.550
Año 2	450

NIC 18	Ingresos en P&G
Año 1	10.000
Año 2	0

Reflexiones finales

- Muchos sectores afectados
- Norma conceptualmente buena, de compleja aplicación práctica (FASB está haciendo reglas, pero IASB no)
- ¿Traspaso al PGC?