

“IMPLICACIONES DE LA REFORMA CONTABLE EN LAS ENTIDADES ASEGURADORAS”

María Dolores Urrea Sandoval
Marzo 2021

Segunda sesión. Modificaciones en materia de reconocimiento de ingresos

- ☐ **Real Decreto 1/2021, de 12 de enero, por el que se modifica PGC y sus disposiciones complementarias.**
- ☐ **RICAC 10 de febrero 2021, por la que se dictan normas de registro, valoración y elaboración de las cuentas anuales para el reconocimiento de ingresos por la entrega de bienes y la prestación de servicio**

Modificaciones en materia de reconocimiento de ingresos

- 1. Modelo en cinco etapas.**
- 2. Identificación de bienes y servicios distintos.**
- 3. Devengo del ingreso con la transferencia del control del activo al cliente. Modificación de los contratos.**
- 4. Valoración del ingreso.**
- 5. Casos particulares (devoluciones de ventas, garantías posventa, vales promocionales, acuerdos de recompra, ingresos en la cesión de licencias).**
- 6. Información en memoria y primera aplicación.**

RD 1/2021, modificación PGC: NRV 14^a

Modifica NRV 14^a. Ingresos por ventas y prestación de servicios.

1. Aspectos comunes.
2. Reconocimiento.
 - 2.1. Cumplimiento de la obligación a lo largo del tiempo
 - 2.2. Indicadores de cumplimiento de la obligación en un momento del tiempo.
3. Valoración.

RD 1/2021, modificación PGC: Tercera parte

Tercera parte, Cuentas anuales, apartado II Modelos normales de cuentas anuales, modifica nota 13. Ingresos y gastos:

13.1. Consideraciones generales y objetivo.

13.2. Información sobre los contratos con clientes.

1. Desagregación de los ingresos de actividades ordinarias.
2. Saldos del contrato.
3. Obligaciones a cumplir.

13.3. Información sobre los juicios significativos en la aplicación de la NRV.

1. El calendario.
2. El precio de la transacción y los importes asignados a cada obligación.

13.4. Información sobre los activos reconocidos procedentes por los costes para obtener o cumplir un contrato con un cliente.

13.5. Información sobre determinados gastos.

13.6. Otros resultados.

RD 1/2021, modificación PGC: NRV 14^a

NRV 14^a. 1. Aspectos comunes

- Una empresa reconocerá los ingresos cuando se produzca la **transferencia del control de los bienes o servicios** comprometidos con los clientes por el importe que refleje la **contraprestación a la que espere tener derecho**.
- El **control de un bien o servicio** (un activo) hace referencia a la **capacidad para decidir plenamente sobre el uso de ese elemento patrimonial** y obtener sustancialmente todos sus beneficios restantes.
- La empresa seguirá un proceso completo que consta de **5 ETAPAS** (IGUAL QUE NIIF-UE 15).
- **Fondo económico**: separación de componentes y agrupación de contratos.

2. Reconocimiento

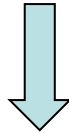
¿La transferencia del control se produce a lo largo del tiempo?

NO



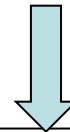
La transferencia del control se produce en un momento determinado

SI



- Los ingresos derivados de los compromisos que se cumplen a lo largo del tiempo se reconocerán en función del **grado de avance**.
- Cuando, a una fecha determinada, la empresa **no sea capaz de medir** razonablemente el grado de cumplimiento (por ejemplo, en las primeras etapas de un contrato), solo se reconocerán ingresos y la correspondiente contraprestación en un importe equivalente a los **costes incurridos** hasta esa fecha.

SI



El ingreso se reconoce en un momento en el tiempo. Cuando se satisface la obligación de desempeño y el cliente obtiene el **control** del activo.

2.1. Indicadores de cumplimiento a lo largo del tiempo

- a) El **cliente recibe y consume de forma simultánea los beneficios** proporcionados por la **actividad** de la empresa (generalmente, la prestación de un servicio) **a medida que la entidad la desarrolla**, como sucede en algunos servicios recurrentes (seguridad o limpieza).
- b) La **empresa produce o mejora un activo** (tangible o intangible) **que el cliente controla** a medida que se desarrolla la actividad (por ejemplo, un **servicio de construcción** efectuado sobre un terreno del cliente).
- c) La **empresa elabora un activo específico para el cliente** (con carácter general, un servicio o una instalación técnica compleja o un bien particular con especificaciones singulares) **sin un uso alternativo y la empresa tiene un derecho exigible al cobro por la actividad que se haya completado** hasta la fecha (por ejemplo, **servicios de consultoría** que den lugar a una opinión profesional para el cliente).

2.2. Indicadores de cumplimiento de la obligación en un momento del tiempo

- a) **El cliente asume los riesgos y beneficios significativos** inherentes a la propiedad del activo (excluyendo riesgos que dan lugar a obligación separada).
- b) **La empresa ha transferido la posesión física** del activo. Sin embargo, la posesión física puede no coincidir con el control de un activo.
- c) **El cliente ha recibido (aceptado) el activo a conformidad** de acuerdo con las especificaciones contractuales.
- d) **La empresa tiene un derecho de cobro** por transferir el activo.
- e) **El cliente tiene la propiedad del activo** (si empresa tiene propiedad solo como protección por incumplimiento del cliente, no le impide el control a éste).

3. Valoración

- Importe monetario o, en su caso, el **valor razonable de la contrapartida, recibida o que se espere recibir** (en general, el precio deducidos descuentos o rebajas,...). No obstante, **podrán** incluirse los intereses incorporados a los créditos comerciales si se cumplen tres requisitos:
 - Vencimiento no superior a un año,
 - Que **no** tengan un tipo de interés contractual, y
 - Cuando el efecto de **no actualizar** los flujos de efectivo **no sea significativo**.
- La empresa tomará en cuenta en la valoración del ingreso la **mejor estimación de la contraprestación variable si es altamente probable** que se vaya a recibir.
- **Cesión de licencias. Regla especial para contraprestación variable.**
Ventas o uso del cliente.

RICAC en materia de reconocimiento de ingresos por la entrega de bienes y prestación de servicios

Capítulo I. Disposiciones generales.

Capítulo II. Reconocimiento de ingresos.

Capítulo III. Valoración de ingresos.

Capítulo IV. Casos particulares.

Capítulo V. Normas de elaboración de las cuentas anuales.

Disposición derogatoria única. Derogatoria normativa.

Disposición final única. Entrada en vigor.

Capítulo I. Disposiciones generales.

ARTÍCULO 1.

Objeto: desarrollar criterios para contabilizar ingresos por entrega bienes y prestación de servicios.

Ámbito de aplicación: **obligatoria** empresas que aplican PGC.

Subsidiaria para empresas PGC-PYMES.

No aplica a permutas de elementos homogéneos entre dos empresas, o permutas de productos terminados entre dos comercializadores

Alcance: Contrato individual con un cliente.

Solución práctica: **puede aplicar a cartera de contratos**(u obligaciones a cumplir) con **características similares**, si espera que los efectos no difieran de aplicar a cada contrato individual.

ARTÍCULO 2. Criterio para reconocimiento de ingresos:

Se reconocerán **con la transferencia del control** de los bienes o servicios al cliente.

En ese momento el ingreso **se valora** por el importe que refleje la **contraprestación a la que la empresa espera tener derecho** a cambio de dichos bienes o servicios.

Capítulo II. Reconocimiento de ingresos

Etapas 1. Identificar contrato/s con el cliente.

Contrato: acuerdo entre dos o más partes que **crea derechos y obligaciones exigibles**.

Aplican a cada contrato acordado con un cliente que cumpla criterios especificados.

Combinación de contratos y contabilizarlos como uno solo.

Requerimientos para contabilizar **modificaciones de contratos**.

Etapas 2. Identificar obligaciones a cumplir en el contrato.

Contrato incluye **compromisos de transferir bienes o servicios** a un cliente.

Si **bienes o servicios son distintos**, los compromisos son **obligaciones independientes** y se contabilizan **por separado**.

Bien o servicio es distinto si:

(a) El cliente puede beneficiarse del bien o servicio **en sí mismo** o junto con otros recursos fácilmente disponibles para el cliente **y,**

(b) El compromiso de transferir el bien o servicio al cliente es **identificable por separado de otros** compromisos del contrato (bien o servicio distinto en **contexto** del contrato).

Capítulo III. Valoración de ingresos

Etapa 3. **Determinar precio de transacción.**

Precio de transacción: importe de **contraprestación** en un contrato al que entidad **espera tener derecho a cambio de transferencia de bienes o servicios** comprometidos con el cliente.

La contraprestación puede ser **importe fijo**, y puede incluir **contraprestación variable** o en forma distinta al efectivo.

El precio de la transacción se **ajusta**:

- por los **efectos de valor temporal del dinero** si el contrato incluye **componente de financiación significativo**,
- y por cualquier **contraprestación pagadera al cliente**.

Si la **contraprestación es variable**, se **estimar**á el importe y se **incluir**á en el precio de la transacción **solo si** es **altamente probable** que **no ocurrirá una reversión significativa** del importe del ingreso reconocido **cuando se resuelva** posteriormente **la incertidumbre** asociada a la contraprestación variable.

Capítulo III. Valoración de ingresos

Etapas 4. Asignar el precio de la transacción entre obligaciones a cumplir del contrato.

Asignar el precio de la transacción a cada obligación a cumplir sobre la base de precios de venta independientes de cada bien o servicio distinto comprometido. Si un precio de venta no es observable de forma independiente, se estimará.

El precio de transacción **puede incluir un descuento o un importe variable de la contraprestación** que se relaciona **con una parte** del contrato. Se especifica cuándo asignar el descuento o contraprestación variable a una o más, pero no a todas las obligaciones (o bb o ss distintos) del contrato.

Si la **contraprestación es variable**, **estimaré** el importe y **se incluirá** en el precio de la transacción **solo si es altamente probable que no ocurrirá una reversión significativa** del importe del ingreso reconocido **cuando se resuelva** posteriormente la **incertidumbre** asociada con la contraprestación variable.

Capítulo II. Reconocimiento de ingresos

Etapas 5. Reconocer ingreso de actividades ordinarias cuando (o a medida que) la entidad satisface la obligación a cumplir.

Reconoce el ingreso cuando (o a medida que) satisface una obligación a cumplir con la transferencia del bien o servicio comprometido (cuando el cliente obtiene el control del bien o servicio).

El importe del ingreso reconocido es el **importe asignado a la obligación** satisfecha.

La obligación a cumplir puede satisfacerse:

- **en un momento determinado** (habitual para compromisos de transferir bienes al cliente);
- **o a lo largo del tiempo** (habitual si presta servicios), y seleccionará un **método apropiado para medir el progreso** hacia la satisfacción completa de la obligación a cumplir.

Capítulo II. Reconocimiento de ingresos

1. Identificar el contrato

Contrato: acuerdo entre dos o más partes que **crea derechos y obligaciones exigibles**.

Puede que una entidad **combine** contratos y los contabilice como uno solo. **Modificaciones** de contratos.

La entidad contabiliza un **contrato con cliente** solo si **cumple todos** los requisitos siguientes:

- a) **Las partes** en la operación **se comprometen a cumplir con** sus obligaciones.
- b) Posible **identificar derechos** de cada parte y **condiciones de pago** respecto a bienes o servicios a transferir.
- c) El contrato tiene **fundamento o sustancia comercial** (riesgo, calendario o importe de flujos de efectivo futuros cambian como resultado del contrato).
- d) **Probable** que la empresa **reciba la contraprestación** a cambio de los bienes o servicios que debe transferir (considera capacidad del cliente e intención de pagar a vencimiento)

Capítulo II. Reconocimiento de ingresos

- Si **al inicio del acuerdo** un contrato **cumple** requisitos, la empresa **no los evaluará nuevamente** en el futuro **a menos que** se produzca un cambio significativo en los antecedentes y circunstancias de la operación. **Si no cumple**, determinará si los criterios se cumplen en el futuro.
- Si un **contrato no cumple criterios** y la **empresa recibe contraprestación no reembolsable** del cliente, la reconocerá como **ingreso** si:
 - (a) La empresa **no tiene ninguna obligación pendiente** de transferir bienes o servicios al cliente y ha recibido toda, o sustancialmente toda la **contraprestación**; o
 - (b) El contrato se ha resuelto (se ha **terminado el contrato** y la **contraprestación recibida no es reembolsable**).
- Hasta que no preceda imputar a la cuenta de P y G como ingreso, o hasta que no se cumplan los criterios para contabilizar un contrato, la **contraprestación recibida del cliente** es un **pasivo por el importe recibido**.

Ejemplo 1 NIIF 15—Cobrabilidad de la contraprestación

Un promotor inmobiliario realiza un contrato con un cliente para la venta de un edificio por 1 millón de u.m. El cliente pretende abrir un restaurante en el edificio.

El edificio está situado en un área en la que los restaurantes nuevos afrontan altos niveles de competencia y el cliente tiene poca experiencia en el sector.

El cliente paga un depósito no reembolsable al comienzo del contrato y acuerda una financiación a largo plazo con la entidad por el 95 % restante de la contraprestación acordada.

El acuerdo de financiación se lleva a cabo sin garantía inmobiliaria, lo que significa que si el cliente incumple, la entidad puede recuperar la propiedad del edificio, pero no puede exigir contraprestaciones adicionales del cliente.

El coste para la entidad del edificio es de 600.000 u.m. El cliente obtiene el control del edificio al comienzo del contrato.

Conclusión: no es probable que la entidad cobre la contraprestación a que tiene derecho a cambio de la transferencia del edificio:

(a) el cliente pretende devolver el préstamo con los ingresos derivados de su negocio de restaurantes (riesgos significativos por la alta competencia del sector y la experiencia limitada del cliente);

(b) el cliente carece de otros ingresos o activos para devolver el préstamo; y

(c) el pasivo del cliente según el préstamo está limitado porque no tiene garantía inmobiliaria.

Como la entidad no ha recibido sustancialmente toda la contraprestación y no ha terminado el contrato, la entidad contabiliza el pago no reembolsable de 50.000 u.m. como un pasivo por depósito, y cualquier pago futuro del principal e intereses, como un **pasivo** por depósito.

La entidad **continúa evaluando** el contrato para determinar si los criterios se cumplen posteriormente o si han ocurrido los sucesos.

	DEBE	HABER
Bancos	50.000	
Pasivo (anticipo de cliente)		50.000

Capítulo II. Reconocimiento de ingresos

Combinación de contratos

La empresa **combina dos** o más contratos con el **mismo cliente** y los contabiliza como **uno solo**, si cumple cualquiera de los siguientes:

- a) Los **contratos** se **negocian de forma conjunta** y con un **objetivo comercial único**.
- b) El **importe** de la contraprestación de un contrato **depende** del precio o ejecución del **otro contrato**.
- c) Los **bienes o servicios** comprometidos en los contratos son una **obligación a cumplir única**.

Capítulo II. Reconocimiento de ingresos

Modificaciones del contrato

Cambio en el objeto (**alcance o precio**) que acuerdan las partes. Se aprueba un cambio que **crea nuevos** derechos y obligaciones exigibles, **o cambian los existentes**.

- La modificación **se registra como contrato separado si:**
 - El **alcance se incrementa** por incorporar **bienes o servicios** comprometidos **distintos; y**
 - El **precio se incrementa** y refleja los **precios de venta independientes** de bb o ss adicionales y un ajuste apropiado para reflejar circunstancias específicas del contrato. Ej. descuento al cliente porque la empresa no incurre en costes de venta adicionales.

Capítulo II. Reconocimiento de ingresos

- Si **modificación no se registra** como **contrato separado**, los bienes y servicios comprometidos no transferidos todavía (pendientes) se registran:
 - **Bienes y servicios pendientes distintos** de los transferidos en la fecha de modificación o con anterioridad: **rescisión** de un contrato existente y la **creación de otro nuevo**. La **contraprestación a asignar** a las obligaciones pendientes es la **suma** de:
 - **Importe comprometido** por el cliente (incluye importes ya recibidos) y que **no había reconocido todavía** como ingreso; y
 - **Cuantía adicional acordada por la modificación del contrato**.
 - **Bienes y servicios no son distintos** y forman parte de una **obligación de actuar única** que se satisfizo parcialmente a fecha de modificación, es **parte del contrato existente**. La **modificación** sobre el precio y sobre la medición del grado de avance se reconoce como **ajuste** de los ingresos (incremento o reducción) en la fecha de modificación del contrato.
 - **Bienes y servicios pendientes son una combinación** de los elementos anteriores, contabilizará los efectos de la modificación de forma coherente.

Ejemplo 5 NIIF 15—Modificación de un contrato sobre bienes

Una entidad se compromete vender 120 productos por 12.000 u.m. (100 u.m. por producto) que se transfieren al cliente a lo largo de seis meses. La entidad transfiere el control de cada producto en un momento concreto. Después de haber transferido el control de 60 productos al cliente, se modifica el contrato para requerir la entrega de 30 productos adicionales (total 150 productos idénticos) al cliente. Los 30 adicionales no estaban incluidos en el contrato inicial.

Caso A—Productos adicionales por un precio que **refleja el precio de venta independiente**

Cuando se modifica el contrato, el precio de la modificación por 30 productos adicionales es 2.850 u.m. adicionales o de 95 u.m. por producto que refleja el **precio de venta independiente** de los productos en el momento de la modificación del contrato y los **productos adicionales son distintos** de los productos originales.

Modificación del contrato por 30 productos adicionales es un **contrato nuevo y separado** por productos futuros que **no afecta a la contabilización del contrato existente**. La entidad reconoce ingresos de actividades ordinarias de 100 u.m. por producto para los 120 productos en el contrato original y 95 u.m. por producto para los 30 productos del contrato nuevo.

	DEBE	HABER
Bancos (2850+6000)	8.850	
Venta de mercaderías		8.850

Caso B—Productos adicionales por un precio que no refleja el precio de venta independiente

Por la venta de 30 adicionales, se acuerda inicialmente un precio de 80 u.m. por producto.

El cliente descubre que los 60 productos iniciales ya transferidos contienen defectos que solo se encontraban en esos productos entregados. La entidad acuerda un crédito parcial de 15 u.m. por producto para compensar al cliente la calidad deficiente, incorporando el crédito de 900 u.m. (15 u.m. de crédito x 60 productos) al precio que la entidad carga por los 30 adicionales.

La modificación del contrato especifica que el precio de los 30 productos adicionales es de 1.500 u.m. o 50 u.m. por producto (el precio comprende el precio acordado para los 30 productos adicionales de 2.400 u.m., o 80 u.m. por producto, menos el crédito de 900 u.m).

Momento de la modificación: la entidad reconoce 900 u.m. como reducción del precio y, como reducción de ingresos de los 60 iniciales transferidos.

Para contabilizar la venta de 30 productos adicionales, el precio de 80 u.m. por producto **no refleja el precio de venta independiente**. La modificación del contrato **no cumple condiciones para** contabilizar como **contrato separado**.

Los **productos restantes a entregar son distintos** de los ya transferidos, la entidad contabiliza la **modificación** como **terminación del contrato original y la creación de un contrato nuevo**.

El ingresos por cada uno de los productos restantes es una **mezcla de precios** de 93,33 $\{[(100 \text{ u.m.} \times 60 \text{ productos no transferidos según contrato original}) + (80 \text{ u.m.} \times 30 \text{ productos a transferir según la modificación del contrato})] \div 90 \text{ productos restantes}\}$.

Ejemplo 7 NIIF 15—Modificación de un contrato de administración

Una entidad realiza un contrato a tres años para limpiar semanalmente las oficinas de un cliente, que se compromete a pagarle 100.000 u.m. por año, importe que coincide con el **precio de venta independiente** de los servicios en el momento del inicio del contrato. La entidad reconoce ingresos por 100.000 u.m. por año durante los dos primeros años de prestación de servicios.

Al final del segundo año, el **contrato se modifica** y la tarifa para el tercer año se reduce a 80.000 u.m. Además, el cliente acuerda ampliar el contrato por tres años adicionales por una contraprestación de 200.000 u.m. a pagar en tres plazos anuales iguales de 66.667 u.m. al comienzo de los años 4, 5 y 6.

Después de la modificación, el contrato tiene cuatro años restantes a cambio de la contraprestación total de 280.000 u.m.

El precio de venta independiente de los servicios al comienzo del tercer año es de 80.000 por año, y multiplicado por el número restante de años a prestar servicios se considera una **estimación apropiada del precio de venta independiente** del contrato plurianual (es decir, el precio de venta independiente es de 4 años x 80.000 u.m. por año = 320.000 u.m.).

Al inicio del contrato, la entidad evalúa que cada semana de servicio de limpieza es distinto, pero contabiliza el contrato de limpieza como **obligación a cumplir única**, porque los servicios de limpieza semanales son una serie de servicios distintos que son sustancialmente los mismos y tienen la misma estructura de transferencia al cliente (los servicios se transfieren al cliente a lo largo del tiempo y usa el mismo método de medir el progreso basada en el tiempo).

En la fecha de la modificación, la entidad evalúa los servicios restantes a prestar y concluye que **son distintos**. Pero el **importe de contraprestación** restante a pagar (280.000 u.m.) **no refleja el precio de venta independiente** de los servicios a prestar (320.000).

La entidad contabiliza la **modificación** como **finalización del contrato original y la creación de un contrato nuevo** con una contraprestación de 280.000 u.m. por cuatro años de servicio de limpieza. La entidad reconoce ingresos de actividades ordinarias por 70.000 u.m. por año ($280.000 \div 4$ años) puesto que los servicios se prestan a lo largo de los cuatro años restantes.

Ejemplo 8 NIIF15-Modificación resultante de ajustes de actualización acumulados en ingresos de actividades ordinarias

Una empresa constructora realiza un contrato para construir un edificio comercial sobre un terreno propiedad del cliente por una contraprestación de 1 millón de u.m. y una prima de 200.000 u.m. si el edificio está terminado en 24 meses.

La entidad contabiliza el paquete acordado de bienes y servicios como una **obligación a cumplir única** satisfecha **a lo largo del tiempo** porque **el cliente controla** el edificio durante la construcción. Al comienzo del contrato, la entidad espera lo siguiente:

	u.m.
Precio de la transacción	1.000.000
costes esperados	700.000
Ganancia esperada (30%)	300.000

Al comienzo del contrato, la entidad excluye la prima de 200.000 del precio porque **no** puede concluir que sea **altamente probable** que **no tenga lugar una reversión** significativa en el importe del ingreso. La terminación del edificio es altamente sensible a factores ajenos a la influencia de la entidad, incluyendo el tiempo y las aprobaciones de regulación, y la entidad tiene experiencia limitada con tipos similares de contratos.

La **medición de los datos de entrada**, sobre la **base de costes incurridos**, proporciona una medida apropiada del progreso hacia la satisfacción completa de la obligación. Al final del primer año, la entidad ha satisfecho el 60 por ciento de sus obligaciones sobre la base de los costes incurridos hasta la fecha (420.000 u.m.) en relación con los costes totales esperados (700.000 u.m.). La entidad evalúa nuevamente la contraprestación variable y concluye que el importe está todavía limitado. Los ingresos de actividades ordinarias acumulados y los costes reconocidos en el primer año son los siguientes:

	u.m.
Ingresos de actividades ordinarias	600.000
Costes	420.000
Ganancia bruta	180.000

En el primer trimestre del segundo año, las partes del contrato **acuerdan modificarlo**. La contraprestación fijada y los costes esperados se incrementan en 150.000 u.m. y 120.000 u.m., respectivamente. La contraprestación potencial total después de la modificación es 1.350.000 u.m. (1.150.000 u.m. de contraprestación fija + 200.000 u.m. de prima por terminación). Además, el tiempo permisible para lograr la prima de 200.000 u.m. se amplía de 6 meses a 30 meses desde la fecha inicial del contrato original.

En la fecha de la modificación, la entidad **concluye que es altamente probable** que introducir la prima en el precio **no dará lugar a reversiones significativas** en el importe de los ingresos reconocidos e incluye 200.000 u.m. en el precio. Para **evaluar la modificación del contrato**, la entidad concluye que los **bienes y servicios** restantes a prestar utilizando el contrato modificado **no son distintos** de los transferidos hasta la fecha de la modificación; esto es, el contrato restante permanece como una **obligación a cumplir única**.

La entidad contabiliza la **modificación del contrato como si fuera parte del contrato original**, actualiza su medición del progreso y estima que ha satisfecho el 51,2 por ciento de su obligación (420.000 u.m. de costes reales incurridos ÷ 820.000 u.m. de costes totales esperados).

La entidad reconoce ingresos de 91.200 u.m. [(51,2 por ciento terminado x 1.350.000 u.m. de precio modificado) – 600.000 u.m. de ingresos hasta la fecha] en la fecha de la modificación como **ajuste de actualización** acumulado.

Capítulo II. Reconocimiento de ingresos

Identificación del objeto del contrato (obligaciones a cumplir).

Bienes o servicios distintos.

a) **Al inicio** del acuerdo, identificar los compromisos de transferir bienes o servicios incluidos como **obligación independiente si:**

- El bien o servicio es distinto, o
- Una serie de bienes o servicios sustancialmente iguales tienen el mismo patrón de **transferencia al cliente** (cada bien o servicio distinto cumple criterios para ser una obligación a efectuar a lo largo del tiempo y sea aplicable mismo método de medir el grado de avance)

Un contrato incluye compromisos de transferir bienes o servicios. **Si** esos **bienes o servicios son distintos**, las **obligaciones a cumplir** se contabilizan **por separado**.

Un **bien o servicio es distinto si**

- el **cliente puede beneficiarse** del bien o servicio **en sí mismo** o junto con otros recursos que están ya disponibles para el cliente; **y**
- el **compromiso de transferir** el bien o servicio al cliente es **identificables por separado** de otros compromisos del contrato.

Capítulo II. Reconocimiento de ingresos

- **Objetivo al evaluar** si los compromisos de transferir bienes o servicios al cliente **son identificables por separado**: determinar si se transfiere cada bien o servicio de forma individual o de forma combinada (cada uno de esos bienes o servicios serían insumos).
- Algunos **factores** indican que dos o más compromisos de transferir bienes o servicios **no son identificables por separado**:
 - La empresa **utiliza** bienes o servicios **como un recurso** para producir o entregar el producto especificado por el cliente.
 - Uno o más de los bienes o servicios modifican o personalizan, o **son modificados de forma significativa**, por uno o más de los otros bienes o servicios comprometidos en el contrato.
 - Los bienes o servicios son **altamente interdependientes** o están muy interrelacionados.

Ejemplo 10 NIIF15—Bienes y servicios que no son distintos

Un contratista realiza un contrato para construir un hospital para un cliente. La entidad es responsable de la gestión global del proyecto e **identifica varios bienes y servicios** a prestar, incluyendo diseño, limpieza del lugar, cimentación, abastecimiento, construcción de la estructura, cañerías e instalación eléctrica, instalación de equipamiento y finalización.

Los **bienes y servicios acordados pueden ser distintos**. El cliente puede beneficiarse de ellos por sí mismos o junto con otros recursos ya disponibles. Esto se evidencia porque la entidad, o los competidores, venden regularmente muchos de estos bienes y servicios por separado a otros clientes. Además, el cliente podría generar beneficios económicos a partir de los bienes y servicios individuales utilizando, consumiendo, vendiendo o manteniendo esos bienes o servicios.

Los **bienes y servicios no son distintos dentro del contexto del contrato** ya que el compromiso de transferir bienes y servicios individuales en el contrato no es identificable por separado de otros compromisos del contrato. Evidencia: la entidad presta un servicio significativo de integración de los bienes y servicios (los insumos) en el hospital (el **resultado combinado**) que ha contratado el cliente: los **bienes y servicios no son distintos**. La entidad contabiliza todos los bienes y servicios como una **obligación a cumplir única**.

Ejemplo 11 NIIF15—Determinación de si los bienes o servicios son distintos

Una entidad, que desarrolla software, realiza un contrato con un cliente para: transferir una licencia de software, realizar un servicio de instalación y proporcionar actualizaciones de software no especificadas y soporte técnico (en línea y por teléfono) por un periodo de dos años.

La entidad vende la licencia, servicio de instalación y soporte técnico por separado. El servicio de instalación incluye el cambio de la pantalla de la web para cada tipo de usuario, el servicio se realiza de forma rutinaria por otras entidades y no modifica de forma significativa el software. El software permanece funcional sin las actualizaciones y el soporte técnico.

La entidad evalúa los bienes y servicios acordados con el cliente para determinar los que son distintos, observa que el software se entrega antes que los otros bienes y servicios y permanece funcional sin las actualizaciones y el soporte técnico.

Concluye que el cliente puede beneficiarse de cada uno de los bienes y servicios por sí mismos o junto con otros ya disponibles y que el compromiso de transferir cada bienes y servicios al cliente es identificable por separado de cada uno de los otros compromisos. El servicio de instalación no modifica de forma significativa o personaliza el software por sí mismo y, el software y el servicio de instalación son resultados separados acordados por la entidad, en lugar de insumos utilizados para producir un resultado combinado.

Sobre la base de esta evaluación, la entidad identifica cuatro obligaciones de desempeño para los bienes o servicios siguientes:

- (a) la licencia de software;
- (b) un servicio de instalación;
- (c) las actualizaciones del software; y
- (d) el soporte técnico.

La entidad tiene que determinar si cada obligación a cumplir sobre el servicio de instalación, actualizaciones de software y soporte técnico están satisfechas en un momento concreto o a lo largo del tiempo.

Capítulo II. Reconocimiento de ingresos

Criterios de cumplimiento de la obligación

- **Reconocerá los ingresos** derivados del contrato cuando se produzca la **transferencia al cliente del control** sobre los bienes o servicios comprometidos (obligaciones a cumplir)
- Para cada obligación a cumplir, determinará **al comienzo del contrato** si el **compromiso se cumplirá**:
 - **A lo largo del tiempo** (en función del grado de avance o progreso hasta el cumplimiento completo de la obligación, si la empresa dispone de información fiable para realizar esa medición) (en general, prestación de servicios). La empresa **revisará** y, si es necesario, **modificará** las estimaciones del ingreso a medida que cumple el compromiso. **Si** en una fecha determinada **no es capaz de medir razonablemente el grado de cumplimiento**, aunque espere recuperar los costes incurridos para satisfacer dicho compromiso, solo reconocerá ingresos por los costes incurridos hasta la fecha.
 - **En un momento determinado** (en general, entrega de bienes)

Capítulo II. Reconocimiento de ingresos

Indicadores de cumplimiento en un momento del tiempo

Para identificar el momento concreto en que el cliente obtiene el control del activo, la empresa considerará, entre otros, los siguientes indicadores:

- (a) el cliente **asume los riesgos y beneficios significativos** inherentes a la propiedad del activo.
- (b) la empresa **ha transferido la posesión física** del activo.
- (c) el cliente ha **recibido (aceptado) el activo a conformidad** de acuerdo con las especificaciones contractuales.
- (d) La empresa tiene un **derecho de cobro** por transferir el activo.
- (e) El cliente tiene la **propiedad del activo**. Si la empresa conserva el derecho de propiedad solo como protección o garantía contra el incumplimiento del cliente, esta circunstancia no impediría a éste obtener el control del activo.

NIIF 15. P.38. (...)

Una entidad considerará **indicadores de la transferencia del control**, que **incluyen**, pero no se limitan a:

a) La **entidad tiene un derecho presente al pago por el activo**.

b) El **cliente tiene el derecho legal al activo**.

c) La **entidad ha transferido la posesión física del activo**. Sin embargo, la posesión física puede no coincidir con el control de un activo. Por ejemplo, en algunos acuerdos de recompra y acuerdos de depósito, un cliente o consignatario puede tener la posesión física de un activo que controla la entidad. Por el contrario, en acuerdos de entrega posterior a la facturación, la entidad puede tener la posesión física de un activo que controla el cliente.

d) El **cliente tiene los riesgos y recompensas significativos de la propiedad del activo**. Sin embargo, al evaluar los riesgos y recompensas de la propiedad de un activo comprometido, una entidad excluirá cualquier riesgo que dé lugar a una obligación a cumplir separada, además de la obligación a cumplir de transferir el activo.

e) El **cliente ha aceptado el activo**.

Capítulo II. Reconocimiento de ingresos

Medición del grado de avance

- La empresa aplicará **un solo método** o procedimiento para medir el grado de avance de **cada obligación**, y el **mismo método para todas las obligaciones similares** y con circunstancias parecidas.
- Los procedimientos incluyen **métodos de producto y métodos de recursos**, en función de la naturaleza del bien o servicio a transferir al cliente.
- Al menos al cierre del ejercicio la empresa **actualizará la medición** del grado de avance para reflejar los cambios en el cumplimiento de la obligación (cambio de estimación contable)

Medición del progreso (grado de avance)

Al aplicar un **método para medir el progreso**, una entidad **excluirá los bienes** o servicios para los que **no transfiera el control** a un cliente. Por el contrario, **una entidad incluirá** en la medida del progreso **los bienes o servicios para los que transfiere el control** al cliente al satisfacer esa obligación a cumplir.

A medida que las circunstancias cambien a lo largo del tiempo, **una entidad actualizará su medición del progreso** para reflejar los cambios en el cumplimiento de la obligación a cumplir. Estos cambios en la medición del progreso de una entidad se contabilizarán **como un cambio en una estimación contable**.

Medición del progreso (grado de avance)

Una entidad **reconocerá ingresos** por una **obligación satisfecha a lo largo del tiempo solo si puede medir razonablemente su progreso** hacia la satisfacción completa de dicha obligación. Una entidad **no sería capaz** de medir razonablemente su progreso **si carece de la información fiable** que se requeriría para aplicar un método apropiado de medición.

En algunas circunstancias (por ejemplo, en las primeras etapas de un contrato), **una entidad puede no ser capaz de medir razonablemente el cumplimiento de una obligación a cumplir**, aunque la entidad espere recuperar los costes incurridos para satisfacer dicha obligación a cumplir. **En esas circunstancias, la entidad reconoce ingreso solo en la medida de los costes incurridos hasta el momento que pueda medir razonablemente el cumplimiento de la obligación a cumplir.**

Ejemplo 29 - Pago anticipado y evaluación de la tasa de descuento

Una entidad realiza un contrato con un cliente para vender un activo. El control del activo se transferirá al cliente en dos años. El contrato incluye dos opciones de pago alternativas: pago de 5.000 u.m. en dos años cuando el cliente obtiene el control del activo o pago de 4.000 cuando se firma el contrato. El cliente opta por pagar 4.000 u.m. cuando se firma el contrato.

La tasa de interés implícita en la transacción es del 11,8 por ciento. Sin embargo, la entidad determina que la tasa que debe utilizarse para ajustar la contraprestación acordada es del 6%, que es la tasa de préstamo incremental de la entidad.

Solución: la empresa concluye que el contrato contiene un componente de financiación significativo debido al tiempo que transcurre entre el momento en el que el cliente paga por el activo y el momento en el que la entidad transfiere el activo al cliente, así como a la magnitud de las tasas de interés de mercado.

Al inicio	DEBE	HABER
Efectivo	4.000	
Pasivo del contrato		4.000
Durante los dos años	DEBE	HABER
Gastos financieros	494	
Pasivo del contrato		494

Por la entrega del activo	DEBE	HABER
Pasivo del contrato	4.494	
Ingresos de actividades ordinarias		4.494

Ejemplo 32 NIIF 15—Contraprestación a pagar a un cliente

Una entidad que fabrica bienes consumibles realiza un contrato de un año para vender bienes a un cliente que es una cadena global de tiendas al detalle.

El cliente se compromete a comprar al menos 15 millones de u.m. de productos durante el año. El contrato también requiere que la entidad haga un pago no reembolsable de 1,5 millones de u.m. al cliente al inicio del contrato, que compensará al cliente por los cambios que necesita realizar a sus estanterías para colocar los productos.

La entidad concluye que el pago al cliente no es a cambio de un bien o servicio distinto que transfiere porque la entidad no obtiene el control de ninguna clase de derecho a las estanterías del cliente.

Por consiguiente, la entidad determina que el pago de 1,5 millones de u.m. es una **reducción del precio de la transacción** cuando la entidad reconoce el ingreso para la transferencia de los bienes.

Como la entidad transfiere bienes al cliente, reduce el precio de la transacción para cada bien en un 10 por ciento ($1,5 \text{ millones de u.m.} \div 15 \text{ millones de u.m.}$). En el primer mes en que la entidad transfiere bienes al cliente, reconoce el ingreso de actividades ordinarias de 1,8 millones de u.m. ($2,0 \text{ millones de u.m. de importes facturados menos } 0,2 \text{ millones de u.m. de contraprestación a pagar al cliente}$).

Capítulo III Valoración de ingresos

Asignación del precio de la transacción entre obligaciones a cumplir

- a. Asignación basada en precios de venta independientes
- b. Asignación de un descuento
- c. Asignación de una contraprestación variable
- d. Cambios en el precio de la transacción

El precio de la transacción se distribuirá entre las distintas obligaciones basándose en su valor razonable relativo, **sobre la base de los precios de venta independientes** de cada **bien o servicio distinto** comprometido en el contrato. Si un precio de venta no es observable directamente, **lo estimará.**

El precio de la transacción puede incluir un descuento o un importe variable que se relaciona en su totalidad o con una parte del contrato.

ÍNDICE PROYECTO RICAC

CAPÍTULO I. Disposiciones generales.

CAPÍTULO II. Reconocimiento de ingresos.

CAPÍTULO III. Valoración de ingresos.

CAPÍTULO IV. Casos particulares.

Artículo 21. *Costes incrementales de la obtención de un contrato*

Artículo 22. *Costes derivados del cumplimiento de un contrato*

Artículo 23. *Cambio de estimaciones y deterioro de valor*

Artículo 24. *Ventas con derecho a devolución*

Artículo 25. *Garantías entregadas*

Artículo 26. *Actuación por cuenta propia y actuación por cuenta ajena*

Artículo 27. *Opciones del cliente sobre bienes y servicios adicionales*

Artículo 28. *Anticipos de clientes y pagos iniciales no reembolsables*

Artículo 29. *Acuerdos de cesión de licencias*

Artículo 30. *Acuerdos de recompra*

Artículo 31. *Acuerdos de depósito*

Artículo 32. *Acuerdos de entrega posterior a la facturación*

CAPÍTULO V. Normas de elaboración de las cuentas anuales.

Capítulo IV Casos particulares

Artículo 21 Costes incrementales de la obtención de un contrato

Desembolsos en que incurre la empresa para obtener un contrato con un cliente y en los que **no habría incurrido de no haberse obtenido el contrato**.

- **Periodificación** si la empresa espera recuperar su importe a través de la contraprestación recibida por el contrato.
- **Si incurre en los costes con independencia de si se obtiene** o no el contrato, registra un **gasto cuando se devenguen**, salvo que la empresa tenga derecho de cobro frente al cliente.

Artículo 22. Costes derivados del cumplimiento de un contrato

Costes que se relacionan directamente con un contrato en vigor o esperado que la empresa **puede identificar** de forma específica;

- Son desembolsos que **generan o mejoran un activo** que de la empresa **utilizará para cumplir** la obligación comprometida con el cliente.
- Se califican de **existencias si constituyen un factor de producción** ligado al ciclo de explotación de la empresa. **Caso contrario** se trata como inmovilizado **intangible**.
- **La posterior imputación a la cuenta de P y G** de estos costes se realiza de **forma sistemática y coherente con la transferencia** de los bienes y servicios con los que se relacionan.

Ejemplo 36 – Costes incrementales por la obtención de un contrato.

Una empresa de consultoría incurre en los costos siguientes para obtener el contrato:

Tarifas legales externas por debida diligencia	15.000
Costos de viajes para entregar la propuesta	25.000
Comisiones a empleados de ventas	<u>10.000</u>
Total costos incurridos	50.000

Solución: la entidad reconoce un activo por 10.000 u.m. por la obtención del contrato. La entidad también paga discrecionalmente primas anuales a los supervisores de ventas basadas en objetivos de ventas anuales, rentabilidad global de la entidad y evaluaciones de desempeño individuales, pero la entidad no reconoce un activo por esas primas porque los importes son discrecionales y se basan en otros factores, incluyendo la rentabilidad de la entidad y el desempeño individual. Las primas no son atribuibles de forma directa a contratos identificables.

La entidad señala que los honorarios legales externos y los costos de viajes se habrían incurrido independientemente de si se obtuviera el contrato. Por eso, no se reconocen como un activo.

Capítulo IV Casos particulares

Artículo 23. Cambio de estimación y deterioro de valor

- El criterio para cuantificar gasto en P y G según los dos art anteriores se revisará cuando se produzca un **cambio significativo** en el calendario esperado de transferencia de bb o ss al cliente, y se contabiliza como **cambio de estimación contable**.
- Reconocerá **pérdida por deterioro** de valor de estos activos si su valor en libros supera:
 - El importe pendiente de la contraprestación que la empresa espera recibir a cambio de los bb o ss; menos
 - Los costes relacionados directamente con la provisión de esos bb o ss y que no se han reconocido como gastos.
- Las correcciones por deterioro de valor, así como su reversión, se reconocerán como gasto o ingreso en P y G.

Artículo 24. Ventas con derecho a devolución.

- Transacción en que la **empresa otorga al cliente facultad de devolver el producto y recibir a cambio el precio** de la operación, un derecho o vale (que podrá aplicar en futuras compras o el derecho a cambiarlo por otro producto).
- Criterios: a) reconoce un **ingreso** por los productos transferidos por el importe de la contraprestación que la empresa **espera recibir**. No reconoce ingresos por los productos que se espera retornen a la empresa; b) reconoce un **pasivo por reembolso** (provisión), y c) reconoce un **activo** (y un **ajuste en la variación de existencias**) por el derecho a recuperar los productos de los clientes.

Ejemplo 22- Derecho de devolución

Una entidad realiza 100 contratos con clientes.

- Precio de mercado: 100 u.m.
- Derecho de devolución en el plazo de 30 días y reembolso total.
- Coste de producción: 60 u.m.

La entidad estima (método del valor esperado) que devolverá el precio de 3 productos.

	DEBE	HABER
Efectivo	10.000	
Ventas		9.700
Pasivo del contrato		300
	DEBE	HABER
Coste de ventas	6.000	
Inventario (100 x 60(		6.000
	DEBE	HABER
Activo del contrato (derecho a recuperar productos: 3 x 60)	180	
Coste de ventas		180

Capítulo IV Casos particulares

Artículo 25. Garantías entregadas.

Otorga al cliente un **derecho de compensación** si el producto recibido no cumple especificaciones acordadas, o puede proporcionar al cliente un **servicio de seguridad** de que el producto cumple especificaciones.

La garantía es un **servicio distinto** si el cliente tiene opción de adquirirla por separado. En **caso contrario**, la contabilizará según **NRV de provisiones** y contingencias, a menos que la garantía entregada proporcione al cliente un servicio adicional.

Artículo 26. Actuación por cuenta propia y actuación por cuenta ajena.

Si un **tercero está involucrado** en proporcionar bb o ss al cliente, **la empresa determinará si la naturaleza** de su compromiso es obligación consistente **en proporcionar distintos bb o ss por sí misma** (la empresa actúa por cuenta propia) **o en organizar** que esos bb o ss se proporcionen por un tercero (la empresa actúa por cuenta ajena)

Para determinar la naturaleza del compromiso:

- **Identificará bb o ss especificados** a proporcionar al cliente,
- **Evaluará si controla** cada b o s **antes de que se transfiera** al cliente.

Si **actúa por cuenta propia** puede cumplir la obligación por sí misma o puede contratar a un tercero. Reconoce **ingresos** de actividades ordinarias por el importe **bruto** de la contraprestación que se espera recibir a cambio del b o s transferido.

Si **actúa por cuenta ajena** reconoce **ingresos por el pago o comisión** que espere recibir por organizar para un tercero el suministro del b o s especificado.

Capítulo IV Casos particulares

Artículo 27. Opciones del cliente sobre bienes y servicios adicionales.

De forma **gratuita o con descuento**: créditos-premios al cliente (puntos), opciones de renovación del contrato u otros descuentos sobre bienes o servicios futuros.

La opción de adquirir bb o ss es una **obligación a ejecutar** incluida en el contrato **solo si proporciona al cliente un derecho significativo** que no recibiría sin realizar ese contrato. La empresa **reconoce ingreso** cuando los bb o ss se transfieran al cliente o cuando venza la opción.

Artículo 28. Anticipos de clientes y pagos iniciales no reembolsables.

Si el **cliente anticipa a la empresa el pago total o parcial** de la contraprestación se reconocerá **un pasivo** por dicho importe, al margen de que el pago no sea reembolsable, porque **la empresa asume el compromiso de transferir un bien o servicio**. Si transfiere los bienes o servicios al cliente y cumple la obligación comprometida, dará de baja ese pasivo y reconocerá el ingreso.

Si la empresa considera **altamente probable** que **algunos clientes no llegarán a adquirir** los bb o demandar los ss, **reconocerá un ingreso por el importe esperado de esa ganancia**. Caso contrario, sólo reconocerá un ingreso cuando la probabilidad de que el cliente ejerza sus derechos sea **remota**.

El valor en libros del anticipo debe ser actualizado por el **efecto financiero**.

Si la empresa recibe del cliente **un importe inicial no reembolsable**(ej. Afiliación a una sociedad deportiva, activación en contratos de telecomunicaciones en el establecimiento de contratos de suministros) evaluará si lo recibido se relaciona con la transferencia de un b o s.

Ejemplo 38 – Presentación. Pasivos y cuentas por cobrar del contrato.

El 1 de enero de 20X0, una empresa realiza un contrato cancelable para transferir un producto a un cliente el 31 de marzo de 20X0. El contrato requiere que el cliente pague una contraprestación de 2.000 u.m. por anticipado el 31 de enero de 20X0. El cliente paga la contraprestación el 1 de marzo de 20X0. La entidad transfiere el producto el 31 de marzo de 20X0.

El 1 de marzo de 20X0	DEBE	HABER
Efectivo	2.000	
Pasivo del contrato		2.000

El 31 de marzo de 20X0	DEBE	HABER
Pasivo del contrato	2.000	
Ingresos de actividades ordinarias		2.000

Si el contrato no fuera cancelable, la solución sería la siguiente:

El 31 de enero de 20X0*	DEBE	HABER
Cuenta a cobrar (Clientes)	2.000	
Pasivo del contrato		2.000

Si la entidad emitió la factura antes del 31 de enero de 20X0 (la fecha en que le corresponde la contraprestación), la entidad no presentaría la cuenta por cobrar y el pasivo del contrato en términos brutos en el balance, porque no tiene todavía un derecho incondicional a la contraprestación.

El 1 de marzo de 20X0	DEBE	HABER
Efectivo	2.000	
Cuenta a cobrar (Clientes)		2.000

El 31 de marzo de 20X0	DEBE	HABER
Pasivo del contrato	2.000	
Ingresos de actividades ordinarias		2.000

Capítulo IV Casos particulares

Artículo 29. Acuerdos de cesión de licencias

- La licencia establece los derechos de un cliente a la propiedad intelectual de la empresa.
- **Además del compromiso de conceder una licencia** al cliente, la empresa puede comprometerse a transferirle otros bienes o servicios. En ese caso tendrá que identificar cada una de las obligaciones del contrato.
- Si el compromiso de conceder la licencia es una obligación separada la empresa determinará si la licencia se transfiere al cliente en un momento determinado o a lo largo de un periodo. Considerará si la naturaleza del compromiso es proporcionar al cliente:
 - a) Un **derecho de acceso** a la propiedad intelectual y la obligación se cumple a lo largo del tiempo, o
 - b) Un **derecho a utilizar** la propiedad intelectual, según se encuentre en el momento de concesión de la licencia, la obligación se cumple en un momento determinado.

Capítulo IV Casos particulares

Artículo 30. Acuerdo de recompra.

La empresa **se compromete o tiene la opción de adquirir un activo transmitido** al cliente con carácter previo.

El **activo recomprado** puede ser: el vendido originalmente al cliente, uno sustancialmente igual, u otro del que el activo originalmente vendido es un componente.

Formas de los acuerdos de recompra:

- **Obligación** de recomprar el activo (a término)
- **Derecho** de recomprar el activo (opción de compra). El cliente no tiene control del activo. Será: a) **arrendamiento operativo** si la recompra es por importe menor que su precio de venta original;
b) **operación financiera** si la recompra es por importe igual o mayor que el precio de venta original.

Obligación de recomprar el activo a requerimiento del cliente (opción de venta).

- Si el **precio de recompra** se espera que supere de forma significativa el **valor de mercado del activo**, esto puede ser un **incentivo económico** significativo para ejercer la opción de venta por el **cliente** (arrendamiento operativo según NRV arrendamientos)
- Si el **cliente no tiene incentivo económico significativo para ejercer** su derecho a un precio que sea menor que el precio de venta original del activo, la **empresa contabiliza una venta de un producto con derecho de devolución**.

Capítulo IV Casos particulares

Artículo 31. Acuerdos de depósito.

Producto que se ha entregado a otra empresa (como intermediario o distribuidor) sin transferir el control, se conserva por ésta **en depósito**.

La empresa cedente no reconocerá ingresos por la entrega del producto.

Factores a considerar:

- El producto está controlado por la empresa hasta que ocurra un suceso especificado, como la venta del producto a un cliente del intermediario, o hasta que venza un determinado periodo, porque asume los riesgos significativos.
- La cedente es capaz de requerir la devolución del producto o de transferirlo a un tercero.
- El intermediario no tiene obligación incondicional de pagar el producto.

Artículo 32. Acuerdo de entrega posterior a la facturación.

- Contrato en el que la **empresa factura al cliente** por un producto y **conserva la posesión física del activo**.
- El cliente puede obtener el control del activo si tiene capacidad plena para determinar el uso y obtener sustancialmente todos los beneficios del producto.
- La empresa dará de baja el activo y reconocerá un ingreso.

Capítulo V Normas de elaboración de las cuentas anuales

Artículo 33. Criterios de presentación en el balance.

- Los **derechos incondicionales a recibir la contraprestación** se mostrarán como una **cuenta a cobrar** (activo financiero).
- Si la empresa transfiere el control de bb o ss al cliente reconocerá su derecho a la contraprestación como un **activo** aunque no disponga en esa fecha de un derecho incondicional a recibir la contraprestación.
- Si el cliente paga la contraprestación, o la empresa tiene un derecho incondicional a recibir un importe como contraprestación **antes de que transfiera el producto al cliente**, la empresa reconocerá un **pasivo (anticipo de clientes)** del contrato cuando el pago se haya realizado o sea exigible, y el correspondiente derecho de cobro.
- El **derecho a la devolución** de los productos vendidos se reconocerá como una existencia comercial o de productos terminados, y el importe que se espere reintegrar como una provisión.
- Los **costes incrementales** de adquirir un contrato que se contabilicen como un gasto periodificable se presentarán en el epígrafe B-VI. Periodificaciones a corto plazo del activo corriente del balance o en el epígrafe A.VII. «Deudores comerciales no corrientes», dentro de la partida «Periodificaciones a largo plazo»

Capítulo V Normas de elaboración de las cuentas anuales

Artículo 34. Criterios de presentación en la cuenta de pérdidas y ganancias.

- El **importe neto de la cifra de negocios** se determinará **deduciendo** del importe de la contraprestación por la transferencia de los bienes o servicios comprometidos con los clientes u otros ingresos correspondientes a las actividades ordinarias de la empresa, el importe de cualquier descuento devolución, reducción en el precio, incentivo o derecho entregado al cliente (ej. vales, puntos de descuento o cupones), así como el impuesto sobre el valor añadido y otros impuestos directamente relacionados que deban repercutirse.
- Componentes positivos/negativos de la cifra de negocios y conceptos excluidos.
Actividad ordinaria: realizada por la empresa regularmente y por la que se obtiene ingresos de carácter periódico.
- Permutas.
- Cuentas en participación.
- Negocios en común.
- Agentes.
- Actividades en régimen de depósito.
- Sociedades «Holding».
- Ejercicios inferiores al año.

Disposición derogatoria única. Derogatoria normativa.

Se deroga la Resolución de 16 de mayo de 1991, del ICAC por la que se fijan criterios generales para determinar el «importe neto de la cifra de negocios»

Disposición final única. Entrada en vigor.

La presente resolución será de aplicación a las cuentas anuales de los ejercicios iniciados a partir del 1 de enero de 2021.

Consulta 2 BOICAC nº 100, diciembre 2014

Cesión gratuita de elementos del inmovilizado material a los clientes.

Respuesta: Una empresa dedicada a la **venta de reactivos cede gratuitamente instrumentos de análisis clínico a centros sanitarios** por un periodo de tiempo determinado **a cambio del compromiso contractual por parte de los citados centros de adquirir los reactivos** con los que se realizan los análisis, de acuerdo con unos mínimos establecidos. Según manifiesta el consultante, se entiende que con la venta de los reactivos se compensa el coste de la cesión de los instrumentos y, adicionalmente, si no se llega a un consumo mínimo, los aparatos pueden ser retirados antes del periodo convenido de cesión. Al finalizar el contrato, que suele tener una duración de tres años, la empresa recupera la posesión de los instrumentos, ofreciéndole al centro sanitario su adquisición. El valor de mercado de los aparatos al término del contrato de cesión es significativo. Por último, en el escrito de consulta se indica que la empresa contabiliza estos instrumentos como existencias porque pueden ser objeto de cesión o venta.

La consulta versa sobre cómo contabilizar la cesión de los aparatos y las posteriores operaciones de venta de los reactivos. Además, se pregunta si durante la cesión los instrumentos pueden seguir figurando en existencias, como si de un depósito se tratara, aplicándoles una depreciación equivalente a la amortización, o bien deben permanecer en el inmovilizado.

Consulta 2 BOICAC nº 100, diciembre 2014

Respuesta: al analizar las obligaciones que asume la empresa con sus clientes, cabría considerar que existen **dos entregables** (obligaciones de cumplimiento), los **activos cedidos y los bienes a vender en un futuro**. Habría que asignar el importe de la contraprestación recibida en proporción al valor razonable relativo de los elementos entregados y reconocer ingresos de acuerdo con NRV 8ª. “Arrendamientos y otras operaciones de naturaleza similar” y al suministro de bienes NRV 14ª. “Ingresos por ventas y prestación de servicios”. Es decir, en el contrato además de la venta de bienes existe un **arrendamiento operativo implícito**, y la contraprestación recibida retribuye ambos componentes del acuerdo, la venta de reactivos y dicho arrendamiento. Procede el reconocimiento de **dos tipos de ingresos en proporción a su valor relativo**, siempre y cuando la consultante pudiera asignar de forma razonable un valor separado a la cesión de los equipos.

Respecto a la **clasificación de los activos cedidos** como existencias, durante el periodo de su cesión, se informa que los mismos deben incluirse en el **inmovilizado**, ya que las existencias son activos poseídos para ser vendidos en el curso normal de la explotación, en proceso de producción o en forma de materiales o suministros para ser consumidos en el proceso de producción o en la prestación de servicios. Si posteriormente los aparatos se venden al cliente, la consultante deberá aplicar el criterio sobre el tratamiento contable de los elementos del inmovilizado material, distintos de los inmuebles, adquiridos para su arrendamiento temporal y posterior venta en el curso ordinario de las operaciones.

Ejemplo

La sociedad “Q”, dedicada a la venta de reactivos, cede gratuitamente instrumentos de análisis clínico a centros sanitarios por un periodo de tiempo de tres años a cambio del compromiso contractual por parte de los citados centros de adquirir los reactivos con los que se realizan los análisis, de acuerdo con unos mínimos establecidos de 20.000 u.m al año. Si los centros sanitarios no alcanzan el consumo mínimo, los aparatos pueden ser retirados antes del periodo convenido de cesión. Al finalizar el contrato, la empresa recupera la posesión de los instrumentos, ofreciéndole al centro sanitario su adquisición. El valor de mercado de los aparatos al término del contrato de cesión es significativo.

Registro contable

NºCta	Por los reactivos vendidos en cada ejercicio, suponiendo que coincide con el consumo mínimo	DEBE	HABER
572	Tesorería	30.000	
700	Ventas		18.000
752	Ingresos por arrendamientos		2.000*
477	HP, IVA repercutido (21% x 20.000)		4.200

PRECISIÓN: estimación del valor razonable del servicio de alquiler. Adicionalmente la empresa deberá amortizar los aparatos en su vida útil.

Programa de fidelización de clientes.

Respuesta: (...), la NRV 14ª del PGC, expresa: “(...) Con el fin de contabilizar los ingresos atendiendo al fondo económico de las operaciones, puede ocurrir que los componentes identificables de una misma transacción deban reconocerse aplicando criterios diversos, como una **venta de bienes y los servicios anexos**; a la inversa, transacciones diferentes pero ligadas entre sí se tratarán contablemente de forma conjunta.”

Pues bien, los **vales regalo que se entregan por la empresa en el momento de realizar la venta del producto**, y los **puntos canjeables por descuentos en ventas o prestaciones de servicios futuras**, constituyen para el cliente el **medio de pago** que en el futuro aceptará la empresa a cambio de la correspondiente entrega de bienes o prestación de servicios, circunstancia que pone de manifiesto el **nacimiento de un pasivo en el momento inicial** que se dará de baja cuando el cliente, en ejercicio del derecho recibido, exija a la empresa el cumplimiento de la citada obligación. En consecuencia, si dichos contratos contienen, de manera implícita, varios acuerdos u obligaciones de cumplimiento a ejecutar en diferentes momentos, la empresa deberá **asignar el importe de la contraprestación recibida en proporción al valor razonable relativo de las citadas obligaciones**, y reconocer el correspondiente **pasivo** en la medida que de acuerdo con las normas de registro y valoración aplicables a la entrega de bienes y a la prestación de servicios no se hubieran cumplido los requisitos para contabilizar el correspondiente ingreso. Para ello, si el vencimiento de la obligación de cumplimiento diferido es igual o inferior al año y el efecto financiero no fuese significativo, en la valoración del pasivo no será necesario llevar a cabo ningún tipo de descuento.

Ejemplo

La sociedad “H”, en cada liquidación que realiza a sus clientes, emite puntos canjeables por servicios futuros, siempre y cuando la facturación alcance un determinado importe.

En el ejercicio X0 la facturación ha ascendido a 100.000 u.m. (IVA 21%) y los puntos entregados otorgan a los clientes el derecho a realizar un consumo de 8.000 u.m. Según las condiciones de emisión, los puntos caducan a los doce meses, y de acuerdo con la información histórica que posee la sociedad, el consumo previsto a cambio de los citados puntos será solo de 6.500 u.m.

Registro contable

NºCta		DEBE	HABER
572	Tesorería	121.000	
705	Prestación de servicios		93.500
438	Anticipo de clientes		6.500
477	HP, IVA repercutido		21.000

PRECISIÓN: en el ejercicio X1, en todo caso se cancelará el anticipo y reconocerá el correspondiente ingreso.

Consulta 1 BOICAC nº 101, marzo 2015

Operación de venta de mercaderías con entrega posterior.

Respuesta: La empresa A fabrica un producto y su cliente, para financiar la operación, le propone emplear el siguiente procedimiento. Cuando la mercancía está terminada se la vende con pacto de recompra a una entidad financiera extranjera que pasa a obtener la titularidad del activo junto con “todos los riesgos y derechos que deriven de tal condición” y, además, es la beneficiaria de la póliza del seguro. Como contrapartida, la financiera extranjera paga a la empresa A el importe pactado en el contrato con el cliente, que también está radicado en el extranjero. No obstante la mercancía físicamente sigue en el almacén de la empresa vendedora A. Posteriormente, cuando el cliente extranjero reclama la mercancía para su consumo, la empresa A envía la solicitud de recompra a la financiera, por el importe inicial más los intereses devengados. Simultáneamente, la empresa A vende la mercancía al cliente extranjero y en la factura incluye el precio de venta más el coste por transporte. La consultante indica que en la factura se incluirán los datos de la financiera extranjera para que el cliente le abone el importe correspondiente. La financiera recibe el importe del cliente extranjero facturado por la empresa A. La liquidación que finalmente realiza la financiera a la empresa consultante será la diferencia entre los intereses acordados y el gasto de transporte. La consulta versa sobre el adecuado tratamiento contable de esta operación, en especial, el **momento** en que debe considerarse que se ha producido la venta.

Respuesta: (...) si la venta a la empresa financiera se acompaña de un compromiso de recompra por el precio de venta inicial más un interés, la operación no debe contabilizarse como una venta y posterior compra sino como una **operación financiera**.

La cuestión es si la venta al cliente extranjero se produce en el momento en que se firma acuerdo de venta con pacto de recompra con la entidad financiera, produciéndose simultáneamente una operación de financiación de dicha venta, o bien, si la venta se produce en un momento posterior, con la puesta a disposición de los bienes al cliente extranjero, habiéndose producido la operación financiera previamente. La empresa tendrá que analizar si a la vista de los acuerdos **ha transferido al cliente los riesgos y beneficios significativos** inherentes a la propiedad de los bienes, con independencia de su transmisión jurídica, y no retiene el control efectivo de los mismos. Que las mercancías sigan en el almacén de la empresa no impediría calificar la operación como venta y reconocer el correspondiente ingreso en la medida que las mercancías estén identificadas.

Si se concluye que procede el reconocimiento de la venta, la empresa consultante mantendrá en su balance un **derecho de cobro frente al cliente y un pasivo frente a la entidad financiera**, salvo que la empresa haya cedido el derecho de cobro frente al cliente a la entidad financiera y en aplicación de los criterios sobre baja de activos financieros regulados en la NRV 9ª.2.9 del PGC pueda llegarse a la conclusión de que procede la baja del activo financiero por tratarse de una cesión plena o completa. En el momento en que se reciba la liquidación de la entidad financiera por diferencia entre los intereses devengados y el coste del transporte repercutido al cliente extranjero, ambos conceptos se deberán mostrar por naturaleza en la cuenta de p y g sin que proceda contabilizar el importe neto resultante.

Ejemplo

La sociedad “M” acuerda con un cliente la venta de existencias por un importe de 10.000 u.m. (más 2.000 gastos de transporte) Una vez fabricada y en almacén la mercancía se identifica como mercancía en depósito del cliente extranjero.

En la fecha en que se produce esta circunstancia la sociedad “M” recibe de una entidad financiera el precio acordado. Un mes más tarde, cuando el cliente reclama la mercancía, la sociedad “M” despacha el pedido. El coste financiero que debe pagar a la entidad financiera es de 1.500 u.m. La sociedad “M” cancela la deuda con la entidad financiera mediante la cesión del crédito que mantiene con el cliente.

Registro contable

NºCta	Por la venta al cliente	DEBE	HABER
430	Cientes	10.000	
700	Ventas		10.000

NºCta	Por el importe recibido de la financiera	DEBE	HABER
572	Bancos	10.000	
520	Deudas a c/p con entidades de crédito		10.000

Registro contable

N°Cta	Por el devengo de los intereses	DEBE	HABER
662	Intereses de deudas	1.500	
520	Deudas a c/p con entidades de crédito		1.500

N°Cta	Por la cesión del crédito	DEBE	HABER
520	Deudas a c/p con entidades de crédito	11.500	
572	Bancos	500	
430	Clientes		10.000
705	Prestación de servicios		2.000

Ejemplo 24 - Incentivos de descuento por volumen

Una empresa realiza un contrato con un cliente el 1 de enero de 20X8 para vender el Producto A por 100 u.m. por unidad. Si el cliente compra más de 1.000 unidades del Producto A en un año, el contrato especifica que el precio por unidad se reduce retroactivamente a 90 u.m.

Para el primer trimestre finalizado el 31 de marzo de 20X8, la entidad vende 75 unidades del Producto A al cliente. La entidad estima que las compras del cliente no superarán el umbral de 1.000 unidades requerido para el descuento por volumen en el año. En mayo de 20X8, el cliente de la entidad adquiere otra empresa y en el segundo trimestre que termina el 30 de junio de 20X8 la entidad vende 500 unidades adicionales del Producto A al cliente. la entidad estima que las compras del cliente superarán el umbral de 1.000 unidades para el año.

Solución: la empresa determina que tiene experiencia significativa con este producto y con el patrón de compra de la entidad. Por ello, reconoce ingresos de actividades ordinarias de 7.500 u.m. (75 unidades x 100 u.m. por unidad) para el trimestre que termina el 31 de marzo de 20X8.

Al final del primer semestre, la empresa estima que las compras del cliente superarán el umbral de 1.000 unidades. Por consiguiente, la entidad reconoce ingresos de actividades ordinarias por 44.250 u.m. para el trimestre que termina el 30 de junio de 20X8.

$$44.250 = (500 \text{ uds} \times 90 \text{ u.m.}) - (75 \text{ uds} \times 10 \text{ u.m.}) .$$

Ejemplo 44 – Garantía.

Un fabricante proporciona a su cliente una garantía con la compra de un producto consistente en asegurar que el producto cumple con las especificaciones acordadas y funcionará como se acordó por un año desde la fecha de compra. El contrato también proporciona al cliente el derecho a recibir hasta 20 horas de servicios de entrenamiento sin costo adicional sobre cómo utilizar el producto. La entidad no proporciona un servicio significativo de integración de los servicios de entrenamiento con el producto.

Solución: el producto y los servicios de entrenamiento son distintos el uno del otro y, por ello, dan lugar a dos obligaciones de desempeño separadas.

La entidad concluye que la garantía no proporciona al cliente un bien o servicio además del seguro y, por ello, la entidad no la contabiliza como una obligación de desempeño. La empresa contabiliza la garantía tipo seguro de acuerdo con los requerimientos de la NRV 15^a.

En consecuencia, la entidad asigna el precio de la transacción a las dos obligaciones a cumplir (el producto y los servicios de entrenamiento) y reconoce los ingresos de actividades ordinarias cuando (o a medida que) se satisfacen dichas obligaciones de desempeño.

INFORMACIÓN EN MEMORIA NORMAL

1. Contratos con clientes:
 - a. Desagregación de los ingresos de actividades ordinarias
 - b. Saldos del contrato
 - c. Obligaciones a cumplir (de desempeño)
2. Juicios significativos en la aplicación de esta Norma:
 - a. Determinación del calendario de satisfacción de las obligaciones de desempeño
 - b. Determinación del precio de la transacción y los importes asignados a las obligaciones de desempeño
3. Activos reconocidos por los costes para obtener o cumplir un contrato con un cliente.

Transición – Reconocimiento de ingresos

1. Las modificaciones en materia de reconocimiento y valoración de ingresos por entregas de bienes y prestación de servicios se deberán aplicar de forma **retroactiva** y empleando alguna de las dos opciones establecidas en los apartados 2 y 3 de esta disposición transitoria.

La fecha de primera aplicación será el comienzo del primer ejercicio que se inicie a partir de 1 de enero de 2021.

La diferencia de valoración que surja en los activos y pasivos se reconocerá en una partida de **reservas**.

Transición – Reconocimiento de ingresos

2. Si la **empresa decide expresar de nuevo la información comparativa** puede utilizar una o más de las siguientes soluciones prácticas al aplicar los nuevos criterios de forma retroactiva de acuerdo con el apartado 1:

a) Para **contratos terminados**, la empresa **no necesita expresar de nuevo** los contratos que comiencen y terminen dentro del ejercicio anterior, o que estuvieran terminados al inicio del ejercicio anterior;

b) Para **contratos terminados** que tengan **contraprestación variable**, la empresa puede utilizar el precio de la transacción en la fecha en que se completó el contrato, en lugar de estimar los importes de contraprestación variable al cierre del ejercicio anterior; y

c) Para **contratos modificados antes del inicio del ejercicio anterior**, la empresa no está obligada a expresar de nuevo de forma retroactiva el contrato por esas modificaciones.

Transición – Reconocimiento de ingresos

La aplicación de cualquiera de estas soluciones prácticas deberá extenderse a todos los contratos de acuerdo con el principio de uniformidad. Además, en la nota “Bases de presentación” se incluirá la siguiente información: i) las soluciones que se han utilizado; y ii) en la medida en que sea razonablemente posible, una evaluación cualitativa del efecto estimado de la aplicación de cada uno de dichas soluciones.

3. Si la **empresa decide no expresar de nuevo la información comparativa podrá optar por aplicar** los nuevos criterios de forma **retroactiva únicamente a los contratos que no estén terminados** en la fecha de primera aplicación (esto es, el 1 de enero de 2021).

4. Como **solución práctica alternativa**, la empresa podrá optar por seguir los criterios en vigor hasta el 31 de diciembre de 2020 en los contratos que no estén terminados en la fecha de primera aplicación.

EJEMPLO TRANSICIÓN – PGC 2021

El activo entregado se considera un gasto del periodo	31-12-2020	31-12-2021	31-12-2022	Total
Ingresos por servicios/ventas	1.400	1.400	1.400	4.200
Coste servicios/ventas	-1.000	-1.000	-1.000	-3.000
Coste activo entregado	-450			-450
Rtdo.ejercicio	-50	400	400	750

El activo entregado se considera un bien distinto (arrendamiento financiero implícito)	31-12-2020	31-12-2021	31-12-2022	Total
Ingresos por servicios/ventas	1.150	1.150	1.150	3.450
Ingresos por ventas*	750			750
Coste servicios/ventas	-1.000	-1.000	-1.000	-3.000
Coste activo entregado	-450			-450
Rtdo.ejercicio	450	150	150	750

*En el activo se reconoce una cuenta a cobrar, que se da de baja en la vida del contrato.

El objeto social de la sociedad X es la prestación de un servicio. La política comercial de la empresa es entregar un bien al cliente en el momento de firmar el contrato. Adicionalmente se conoce que en el ejercicio 2020 se han incurrido en costes de captación de clientes por importe de 300 u.m (comisiones a los agentes de ventas) que se han contabilizado en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Opción 1: Retroacción con ajuste acumulado el 1-1-2021

	DEBE	HABER
Activo del contrato	500	
Costes de adquisición del contrato	200	
Reservas		700

Opción 2: Retroacción a 1-1-2020

El asiento de diario el 1-1-2021 es el mismo pero, adicionalmente, será necesario expresar de nuevo la cuenta de pérdidas y ganancias del ejercicio 2020 para incluir las siguientes magnitudes:

- Ingreso por ventas: 750
- Reducción ingreso por prestación de servicios: -250
- Eliminación del gasto por las comisiones de ventas: +300
- Amortización coste de adquisición del contrato: -100

En el balance de cierre del ejercicio 2020 se incluirá el Activo del contrato por 500 y los Costes de adquisición del contrato por 200.

Telefónica

NIIF-UE 15: los impactos más relevantes se refieren al registro de activos contractuales, que bajo la NIIF 15 conducen a una aceleración en el reconocimiento de ingresos por venta de equipos, y a la activación y diferimiento de los costes incrementales relacionados con la obtención de contratos, que bajo la NIIF 15 suponen un diferimiento en el registro de gastos de captación de clientes.

Inditex

NIIF-UE 15: los ingresos del Grupo, proceden, en su práctica totalidad de las ventas al por menor a través de tiendas propias y online y ventas a franquicias (Nota 3). La Dirección del Grupo ha evaluado que las actividades anteriores representan, principalmente la obligación de entrega de determinados bienes a clientes, cuyos ingresos se reconocen en el momento en que se transfiere el control de los citados productos, lo que **no difiere significativamente** con la actual identificación de componentes independientes de precio realizada de acuerdo a NIC 18. Asimismo, la asignación de ingresos a las distintas obligaciones asumidas en cada contrato así como la imputación temporal de dichos ingresos a la cuenta de pérdidas y ganancias resultado de aplicar NIIF 15 **no difiere** respecto a la actual norma NIC 18, si bien **NIIF 15 requerirá proporcionar desgloses más extensos sobre las transacciones de ingresos** del Grupo.

Gracias por su
atención