



# **NIIF 15**

## **INGRESOS DE CONTRATOS CON CLIENTES**

NIIF 15 Trae un enfoque nuevo y detallado para contabilizar los ingresos, y es probable que tenga efectos de largo alcance en una amplia gama de industrias. Se basa en un nuevo modelo de "5 pasos" y contiene un conjunto completo de requisitos que son diferentes de la orientación actual en las NIIF. Algunas de las diferencias son más obvias, mientras que otras surgen de sutiles cambios en el detalle que no son inmediatamente evidentes.

Si bien la NIIF 15 afectará a casi todas las entidades de todos los sectores de la industria, los cambios más significativos en entidades de mayor envergadura están referidos a los sectores de telecomunicaciones, software, tecnología, bienes raíces, farmacéutica, construcción e ingeniería, aeroespacial y defensa, y automotriz. Sin embargo, es probable que esto se deba a que esas entidades eran conscientes de que las NIIF15 tendrían un efecto significativo en ellos y se han movido con relativa rapidez con sus proyectos de implementación. Las entidades de otros sectores, así como las medianas y pequeñas, están rezagadas y se están quedando sin tiempo. La adopción de la NIIF 15 requiere una revisión detallada de todos los contratos que se han celebrado.

Aunque se requerirá un examen exhaustivo de todos los requisitos de la NIIF 15, tres temas que tendrán un efecto particularmente generalizado son:

## **Identificación de bienes y servicios prestados a los clientes**

NIIF 15 Requiere la identificación de todos los bienes y servicios que cumplen criterios específicos para ser considerados como «distintos». En la práctica, esto puede resultar en la identificación de bienes y servicios separados que no se contaban previamente como tal y un requisito para asignar cantidades específicas de ingresos a ellos usando una metodología prescrita. En algunos casos, este incluirá artículos que han sido tratados previamente como costos de mercadeo o gastos diferidos, como una garantía extendida "gratuita", servicio de asistencia técnica, capacitación o bienes. Por ejemplo, en el sector de las telecomunicaciones, el costo de los teléfonos "libres" ha sido a menudo postergada durante el período de un contrato relacionado de servicios; Bajo NIIF 15, parte de los ingresos del contrato se asigna al teléfono y se reconoce cuando el teléfono se entrega al cliente. Según la NIIF 15, cada uno de los bienes o servicios "distintos" se asignarán a una porción de los ingresos, y estos ingresos sólo se reconocerán cuando se proporcione al cliente el bien o servicio relacionado.

## **La combinación de bienes y servicios que no son 'distintos'**

Además de requerir que los bienes y servicios adicionales se contabilicen por separado, la NIIF 15 requiere que dos o más bienes o servicios se combinen y se contabilicen como una obligación general si una entidad vende lo que en realidad es un elemento general. De esta forma, la NIIF 15 reduce la forma jurídica de los acuerdos contractuales y exige que se contabilice lo que realmente se proporciona al cliente.

Esto se ilustra mejor con un ejemplo. Una empresa se compromete a construir un muro para un cliente. En lugar de levantar una sola factura, se levanta una factura para el suministro de ladrillos que se entregan el 31 de diciembre (el último día del ejercicio financiero de la empresa) y una factura por los servicios de albañilería que se proporcionan en enero del año siguiente. De acuerdo con la NIIF 15, está claro que la compañía está proporcionando un servicio que es construir un muro, con ingresos que se reconocen sobre esa base y no por separado para el suministro de ladrillos y servicios de construcción.

Este principio tendrá un efecto significativo en el sector del software, donde una entidad suministra licencias de software y proporciona servicios de integración, alojamiento y actualizaciones técnicas. Si la funcionalidad del software está vinculada a esos otros servicios, los ingresos se reconocerán durante el período durante el cual se suministran los servicios al cliente y no cuando se suministra el software. En comparación con la práctica actual, podría haber un aplazamiento significativo en el momento y el perfil del reconocimiento de ingresos. En muchos casos, se requerirán cambios importantes en los sistemas y procesos internos para identificar adecuadamente los bienes y servicios suministrados a los clientes y asignar los ingresos de acuerdo con los requerimientos de la NIIF 15.

## Consideración variable

Cuando el importe de la contraprestación a cobrar de un cliente no es fijo, sino que puede variar en cantidad, la NIIF 15 contiene requisitos estrictos. En particular, contiene una "restricción de inversión" en virtud de la cual los ingresos sólo pueden ser reconocidos si es muy probable que no habrá una reversión posterior. Esto es particularmente relevante para las entidades con contratos que incluyen bonificaciones, multas y rebajas de volumen, o cuando existe en la práctica proporcionar a los clientes concesiones de precios (que podrían ser a través de notas de crédito).

La restricción de la consideración variable se refuerza para las licencias de propiedad intelectual, en particular aquellas en las que los ingresos por cobrar dependen de la cantidad de uso o los ingresos generados por un cliente del uso de la propiedad intelectual. En esos casos, los ingresos sólo pueden reconocerse en la medida en que se haya producido el uso subyacente o se hayan generado los ingresos por ventas propios al cliente.

En muchos casos, esperamos que el calendario de reconocimiento de ingresos se aplase en comparación con la práctica actual. El efecto será particularmente importante para las entidades en fase inicial, o aquellas que ingresan a nuevos mercados, donde hay una falta de un historial establecido de entrega de los proyectos.

## Transición

En la transición, hay una selección de dos enfoques:

- Aplicación totalmente retrospectiva, en virtud de la cual se aplica la NIIF 15 a cada período de informe anterior,
- Un enfoque acumulativo de recuperación al amparo del cual la NIIF 15 se aplica de forma retrospectiva, y el efecto acumulativo se reconoce como un ajuste el 1 de enero de 2018, y la información comparativa no se actualiza.

Cuatro expedientes prácticos están disponibles si se selecciona una aplicación totalmente retrospectiva. Si se adopta el enfoque del "efecto" acumulativo, solo está disponible uno de ellos:

Aunque la aplicación plenamente retrospectiva requerirá más trabajo, dará un panorama más claro porque la información actual y comparativa del año se preparará de acuerdo con la NIIF 15. En contraste, aunque el método de efecto acumulativo puede parecer atractivo, las cantidades reportadas para el presente y su año comparativo no serán comparables. Además, para las entidades que tienen contratos que abarcan la fecha de la solicitud inicial, algunos ingresos pueden duplicarse o pueden no registrarse en absoluto, debido a los diferentes requisitos de reconocimiento de las NIIF existentes y la NIIF 15.

## Para la adopción de la NIIF 15, Preguntas que deben hacerse:

Gestión de proyectos, patrocinio de la Junta Directiva y comunicación con los responsables de la gobernanza:

- ¿Cuál es el plan para la transición?
- ¿Qué enfoque y opciones de transición se están adoptando y por qué?
- ¿Cuál es la línea de tiempo?
- ¿Quién es el responsable del proceso de implementación?
- ¿Qué recursos están disponibles para el proceso de implementación?
- ¿Cómo se ha informado a la Gerencia sobre los efectos de la aplicación?
- ¿Cuál es el efecto en el momento y el perfil del reconocimiento de ingresos? (Acelerar / aplazar, aumentar / disminuir?)
- ¿Cómo afectarán los cambios en el calendario y el perfil del reconocimiento de ingresos los pagos de bonos, los planes de opciones sobre acciones, los covenants y los costos bancarios y la política de dividendos?
- ¿Cómo reaccionarán los corredores y analistas?
- ¿Es necesario cambiar los contratos de venta actuales / futuros?
- ¿Es necesario cambiar los métodos actuales y futuros de ventas y marketing?
- ¿Qué cambios se requieren en los sistemas y procesos?
- ¿Cuáles son los requisitos de capacitación del personal (incluyendo personal de ventas y marketing, así como personal de finanzas)?
- ¿De qué manera los departamentos de ventas, marketing y finanzas deben comunicarse entre sí en el futuro?

## Más información

Si desea saber más al respecto y hablar con nosotros sobre cualquiera de estos cambios y determinar cómo pueden afectarles, comuníquese con nuestro equipo de expertos que estará encantado de ayudarlo.



### Luis Pierrend

Socio Líder de NIIF – BDO Perú

✉ [lpierrend@bdo.com.pe](mailto:lpierrend@bdo.com.pe)

☎ +51 (1) 222-5600



### Liliana Córdova

Socia Líder de NIIF – BDO Perú

✉ [lcordova@bdo.com.pe](mailto:lcordova@bdo.com.pe)

☎ +51 (1) 222-5600

Esta publicación ha sido cuidadosamente preparada, pero ha sido escrita en términos generales y debe considerarse como una orientación general. La publicación no se puede usar para cubrir situaciones específicas y usted no debe actuar, o abstenerse de actuar, sobre la información contenida en el mismo sin obtener asesoramiento profesional específico. Póngase en contacto con nuestra firma miembro de BDO para discutir estos asuntos en el contexto de sus circunstancias particulares. Ni BDO IFR Advisory Limited, ni BDO International Limited ni BDO International Limited y/o las empresas miembros de BDO, ni sus respectivos socios, empleados y/o agentes aceptan o asumen ninguna responsabilidad o deber por cualquier pérdida derivada de cualquier acción tomada o no tomada por cualquier persona dependiendo de la información en esta publicación o para cualquier decisión basada en ella. La prestación de servicios dentro de la red internacional BDO de firmas miembros independientes («la red BDO»), en relación con las NIIF (que comprenden las Normas Internacionales de Información Financiera, las Normas Internacionales de Contabilidad y las Interpretaciones elaboradas por el Comité de Interpretación de las NIIF y el antiguo Comité Permanente de Interpretaciones) y Otros documentos emitidos por el International Accounting Standards Board, son proporcionados por BDO IFR Advisory Limited, una compañía registrada en el Reino Unido limitada por garantía. La prestación de servicios dentro de la red BDO está coordinada por Brussels Worldwide Services BVBA, una sociedad de responsabilidad limitada constituida en Bélgica con sede legal en Bruselas.

BDO International Limited (la entidad que gobierna la red de BDO), Brussels Worldwide Services BVBA, BDO IFR Advisory Limited y las firmas miembros son una entidad legal independiente y no tienen ninguna responsabilidad por los actos u omisiones de otra entidad. Nada en los acuerdos o reglas de la red BDO constituirá o implicará una relación de agencia o una asociación entre BDO International Limited, Brussels Worldwide Services BVBA, BDO IFR Advisory Limited y/o las firmas miembro de la red BDO.

BDO es la marca de la red BDO y de cada una de las firmas miembro de BDO. BDO IFR Advisory Limited, registrada en Inglaterra No 95966

Sede social: c/o Hackwood Secretarías Limitada, One Silk Street, Londres, EC2Y 8HQ

© 2017 BDO IFR Advisory Limited, una empresa registrada en el Reino Unido limitada por garantía. Todos los derechos reservados. 1703-02

Esta publicación es una traducción libre al español hecha por BDO Perú.