

Los 5 pasos para reconocer ingresos según la NIIF 15

Por: Ivan Sandoval, asistente de investigación técnica INCP

La Norma Internacional de Información Financiera 15 (NIIF 15) - *Ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes*, tiene como objetivo establecer los principios que aplicará una entidad para presentar información sobre los ingresos de actividades ordinarias y flujos de efectivo provenientes de contratos con clientes.



El alcance de esta norma cubre todo tipo de ingresos con excepción* de los contratos de arrendamiento, los ingresos derivados de instrumentos financieros, los contratos de seguros y los intercambios no monetarios entre unidades de la misma línea de negocio.

Estos son los cinco pasos del procedimiento establecido en la NIIF 15 para reconocer los ingresos de actividades ordinarias:

1 Identificación del contrato con el cliente

Se contabilizará un contrato con un cliente cuando se cumplan los siguientes criterios:

- Ambas partes han aprobado el contrato y se comprometen a cumplir las obligaciones.
- La entidad puede identificar los derechos de cada parte respecto a los bienes o servicios transferibles.
- La entidad puede identificar las condiciones de pago.
- El contrato tiene fundamento comercial, es decir, se espera que el riesgo, tiempo e importe de flujos de efectivo de la entidad cambien como resultado del contrato.
- Es probable que se cobre la contraprestación.



*Los contratos de arrendamiento se rigen por la NIIF 16, los contratos de seguro por la NIIF 17, los instrumentos financieros y derechos u obligaciones contractuales por la NIIF 9, NIIF 10, NIIF 11, NIC 27 y NIC 28.

2 Identificación de las obligaciones de desempeño en el contrato

Una obligación de desempeño es el compromiso de la entidad con el cliente de transferirle:

- Un bien o servicio.
- Una serie de bienes o servicios que comparten el mismo patrón de transferencia al cliente.**

3 Determinación del precio de la transacción

El precio de la transacción es el importe de la contraprestación a la que la entidad espera tener derecho a cambio de transferir los bienes o servicios comprometidos con el cliente (es decir, al cumplir con las obligaciones de desempeño).

4 Asignación del precio de transacción a las obligaciones de desempeño del contrato



El precio de la transacción debe distribuirse entre las obligaciones de desempeño para reflejar el valor de la contraprestación que la entidad espera recibir por cada bien o servicio comprometido. Esto se hace tomando como base los precios de venta independientes de cada obligación, observados o estimados mediante métodos como el enfoque de mercado***, el del costo más margen**** o el residual*****. Si existen descuentos, estos se asignan proporcionalmente a todas las obligaciones salvo que haya evidencia de que corresponden a una obligación específica.

5 Reconocimiento de los ingresos a medida que se cumplen las obligaciones de desempeño

Una entidad reconocerá los ingresos de actividades ordinarias a medida que cumpla con las obligaciones de desempeño con el cliente, ya sea que lo haga en un momento determinado o a lo largo del tiempo estimado en el contrato y por el importe de contraprestación asignado a cada obligación.



**Un bien o servicio comparte el mismo patrón de transferencia cuando es una obligación que se satisface a lo largo del tiempo y se usa el mismo método para medir el progreso de la entidad para satisfacer completamente la obligación.

***El enfoque de mercado es cuando una entidad estima el precio que está dispuesto a pagar un cliente por un bien o servicio evaluándolo en un mercado donde se oferta.

****Enfoque del costo más margen es cuando una entidad proyecta los costos esperados para satisfacer una obligación de desempeño mas un margen apropiado para ese bien o servicio.

*****Enfoque residual es cuando una entidad estima el precio de transferencia individual de una obligación de desempeño restando al precio de transferencia total la suma de los precios de venta observables de los otros bienes y servicios comprometidos en el contrato.