

**ESTUDIO DEL TRATAMIENTO DE LOS PAGOS VARIABLES A TRAVÉS DEL
POSICIONAMIENTO DE LOS PRINCIPALES COMENTARISTAS EN LOS
BORRADORES DE LA NORMA DE INGRESOS**

Rafael Bautista Mesa

Profesor de la Universidad Loyola Andalucía. Universidad Loyola Andalucía

Horacio Molina Sánchez

Profesor de la Universidad Loyola Andalucía. Universidad Loyola Andalucía

Juan M^a Muñoz Tomás

Profesor de la Universidad Loyola Andalucía. Universidad Loyola Andalucía

Area temática: A) Información financiera y normalización contable

Palabras clave: Contabilización de los Ingresos, Lobbying, Pagos variables

Keywords: Revenues accounting, Lobbying, Variable payments

Estudio del tratamiento de los pagos variables a través del posicionamiento de los principales comentaristas en los Borradores de la Norma de Ingresos

Resumen:

El tratamiento de los pagos variables enfrenta el problema de los hechos futuros en lo que se refiere al reconocimiento y a la medición. Básicamente, el emisor de normas debe resolver la incertidumbre sobre la existencia, la incertidumbre sobre los resultados y la incertidumbre de medición.

En la decisión de reconocimiento intervienen las tres fuentes de incertidumbre: La primera incertidumbre hace referencia al hecho pasado que define cualquier elemento de los estados financieros. La segunda incertidumbre se responde al analizar la probabilidad de que se produzcan los flujos de efectivo asociados. La tercera fuente de incertidumbre afecta a la existencia de una medida fiable y como consecuencia de ella se decide si el elemento se reconoce o se revela.

El objetivo de este trabajo es explicar el debate en la emisión de normas ante un mecanismo como la variabilización de la contraprestación.

Abstract:

Variable payments accounting faces the issue of future events on recognition and measurement. Basically, the standard setter must solve the uncertainty on the existence, the uncertainty on the outcomes and the uncertainty on the measurement.

In recognition, the three sources of uncertainty participate. The first uncertainty source relates to the past event required by the definition of the financial statements' elements. The second uncertainty is answered at analyzing the likelihood of the cash flows. The third source of uncertainty affects to the existence of a reliable measurement and as a consequence it is decided if the element is recognised or disclosed.

The aim of this paper is to explain the debate on standard setting in a mechanism as the variable consideration.

1. INTRODUCCIÓN

La asimetría de información está en el origen de mecanismos contractuales como las retribuciones variables. La asimetría de información genera dos problemas ampliamente documentados en la literatura: la selección adversa y el riesgo moral. El primer problema lleva a que se contrate un activo sin conocer adecuadamente sus prestaciones y que sea el precio el que guíe erróneamente la decisión. Los bienes que se venden a menor precio desplazarán del mercado a los bienes con precio superiores. Normalmente, el vendedor de un bien con bajo desempeño, conocedor del menor desempeño, estará dispuesto a ofrecerlo a precios inferiores. El comprador, sin más información que el precio, preferirá los bienes con precio más bajo, sin conocer que son los que presentan peor desempeño (Akerlof, 1970). Ante este problema, las cláusulas de pago variable mitigan esta asimetría informativa que inhabilita al precio como indicador clave en la negociación.

Por otra parte, si con posterioridad al contrato, la actitud de la contraparte es relevante, bien para la generación de los flujos de efectivo que se deriven o bien por el riesgo que se asume, es preciso evaluar el riesgo moral.

El tratamiento de los pagos variables enfrenta el problema de los hechos futuros. El derecho a los flujos de efectivo derivados del cobro variable depende de dos hitos: la firma del contrato con la cláusula al cobro variable y el evento que genera el cobro variable. La cuestión es si el derecho surge desde la firma del contrato o desde que se produce el evento que convierte en exigible el derecho de cobro.

La información de este tipo de transacciones debe analizarse tanto en lo referente al reconocimiento como a la medición. Básicamente, el emisor de normas debe enfrentar la incertidumbre sobre la existencia del elemento, la incertidumbre sobre los resultados y la incertidumbre de medición.

Uno de los debates que ha abierto el marco conceptual en 2013 (IASB, 2013) es el tratamiento de la incertidumbre y sus diversas manifestaciones en cada una de las fases de la preparación de la información. En la decisión de reconocimiento intervienen las tres fuentes de incertidumbre (IASB, 2015.5.13): La primera incertidumbre hace referencia, en el contexto a estudiar, al hecho pasado que define cualquier elemento de los estados financieros. La segunda incertidumbre se responde al analizar la probabilidad de que se produzcan los flujos de efectivo asociados. La tercera fuente de incertidumbre afecta a la existencia de una medida fiable y como consecuencia de ella se decide si el elemento se reconoce o se revela.

Las tres fuentes de incertidumbre afectan a la relevancia de la información. La incertidumbre sobre la existencia de un elemento puede provocar que el reconocimiento del elemento no sea una información relevante (IASB, 2015: 5.15). Por su parte, un elevado grado de incertidumbre sobre los flujos de efectivo no determina que la información sea irrelevante si la medida utilizada contempla dicho bajo grado de probabilidad (IASB, 2015: 5.18). Finalmente, un elevado grado de incertidumbre en la medición puede provocar que el reconocimiento no sea la forma más relevante de presentarla información (IASB, 2015: 5.21). La representación fiel no se ve afectada si la incertidumbre es adecuadamente revelada a los usuarios.

La incertidumbre sobre la medición es uno de los factores a considerar cuando se decide sobre la base de medición. En ocasiones, la incertidumbre en el resultado puede provocar que la incertidumbre en la medición sea elevada; sin embargo, si la entidad puede observar un precio en el mercado, la incertidumbre en la medición no necesariamente sería elevada (IASB, 2015: 6.55-56).

El objetivo de este trabajo es explicar cómo el debate sobre la incertidumbre se plantea dentro del proyecto de reconocimiento de ingresos en el mecanismo de variabilización de la contraprestación. Esta historia permite observar la evolución desde los posicionamientos del marco conceptual vigente (el de 1989) hasta los nuevos enfoques que se están planteando en el debate de reforma del marco conceptual sobre esta cuestión. Asimismo, este trabajo muestra el despliegue del concepto de neutralidad y la controversia con el concepto de prudencia en este proyecto concreto. Finalmente, las referencias a otros proyectos que abordan problemáticas similares es una referencia obligada en aras de la consistencia de la normativa y ésta como rasgo para poder atribuir la normativa contable internacional el calificativo de “basada en principios”.

Nuestro objetivo se aborda analizando la posición del IASB y los más asiduos participantes en el proceso de emisión de normas de este organismo. El marco normativo elegido es la norma de ingresos en las que las posiciones han ido evolucionando en cada uno de los documentos elaborados durante el due proceso. Por otra parte, este proyecto ha transcurrido en paralelo a otro proyecto que abordó una problemática similar: el proyecto de arrendamientos.

El siguiente epígrafe se dedica a estudiar la asimetría de información en los contratos de venta; el punto tercero lo destinamos a la metodología, el punto cuarto presenta nuestros resultados y finalizamos en el punto quinto con las conclusiones de este trabajo.

2. LA ASIMETRÍA DE LA INFORMACIÓN Y EL USO DE CONTRAPRESTACIONES VARIABLES PARA OPTIMIZAR LOS CONTRATOS

La contratación con pagos variables trata de mitigar los problemas derivados de la asimetría de información en los mercados de bienes y servicios. Los problemas de selección adversa se producen *ex ante*, mientras que los de riesgo moral son *ex post*.

El mercado de acuerdos de licencias para la explotación de la propiedad intelectual está sometido a problemas de asimetría en la información que son sutiles y complejos (Hedge, 2014). Las licencias para la explotación de invenciones surgen porque el inventor no tiene la capacidad para desarrollar su invento que tienen otros agentes. *Ex ante*, el comprador de la licencia no dispone de la misma información sobre el potencial de generación de efectivo de una licencia que el vendedor. Esta asimetría puede generar problemas de selección adversa. En la medida que el inventor disponga de información privada que no conozca el desarrollador del invento a través de la licencia, la asimetría de información puede conducir a una selección adversa por parte del desarrollador. Para paliar ese problema, conforme el invento es más rentable, el inventor tendrá una motivación superior a señalarlo aceptando pagos variables superiores y al contrario, si el desarrollador dispone de información privada sobre la capacidad del invento para generar flujos de efectivo, tenderá a proponer pagos fijos por la licencia (Hedge, 2014).

Ex post, como describe Cebrián (2009), estos contratos generan problemas de riesgo moral en ambas partes del acuerdo. Así, la entidad que otorga la licencia puede desplegar una conducta que reduzca su compromiso con el buen funcionamiento de la licencia; por ejemplo economizando en el servicio postventa. Por otra parte, la entidad que adquiere la licencia puede transferir su conocimiento de la licencia a terceros. Uno de los mecanismos para evitar estos problemas es la retribución en función de los resultados obtenidos. Si no existe un pago basado en resultados, el concedente de la licencia no tiene ningún incentivo en conseguir la efectiva transferencia de la propiedad intelectual; estas retribuciones variables facilitan que se produzca la mejor transferencia de su know-how. Por su parte, el adquirente de la licencia está expuesto al riesgo moral pues debe informar de los ingresos obtenidos con la licencia. En estos casos, un pago fijo es el que mejor controla este riesgo. Por tanto, estos contratos suelen contener ambos componentes de manera que se equilibren ambos riesgos morales. La fórmula contractual (componente fijo o variable) va a depender del conocimiento tácito de ambas partes contratantes y del esfuerzo que han de desplegar. Si para el desarrollo de la licencia no se requiere el conocimiento tácito del inventor ni su esfuerzo, el pago será

fijo; por el contrario, si la implicación del inventor ha de ser elevada, debido a su conocimiento tácito o al esfuerzo requerido para ajustar la invención, entonces el pago variable aumentará (Hedge, 2014).

En definitiva, la asimetría de información da lugar a unos efectos *ex ante*, la selección adversa; motivada por la incertidumbre en cuanto a la capacidad del recurso controlado, y a unos efectos *ex post*, riesgo moral, que vienen como consecuencia de la incertidumbre sobre la actitud posterior de las partes contratantes cuando ésta tiene efecto en la explotación del recurso.

Desde el punto de vista de la información financiera, la cuestión reside en determinar si el derecho de cobro a la contraprestación variable, en el caso de las ventas, surge al firmar el contrato o cuando se materializa el hecho futuro que determina el importe. En el caso de las cuotas contingentes por arrendamientos, Molina y Mora (2015) estudian la reacción de los participantes al *Discussion Paper* de 2009. Los argumentos para oponerse al reconocimiento del componente variable en el momento inicial se relacionan con la inconsistencia con la definición de pasivo, dado que no son obligaciones pasadas, y un argumento informativo porque, al estimarse el importe derivado de la cuota contingente se está asimilando a un pago fijo, no siendo equivalente un contrato con la cuota contingente que uno que tiene dicha cláusula fija. Por el contrario, entre los argumentos a favor de la incorporación de estas cuotas al valor del pasivo se encuentran evitar la estructuración de operaciones por la vía de la sustitución de los pagos fijos por estas cláusulas, sin contenido comercial, disminuyendo el volumen de pasivo. Un segundo argumento es de carácter informativo, dado que la estimación de la dirección sobre el importe más probable señala a los usuarios el importe más probable a satisfacer.

La lógica que vincularía la teoría sobre asimetría de información y la presentación de información financiera sería que cuando la función de los pagos variables sea resolver las dificultades para estimar el valor razonable de un bien o licencia, estamos ante hechos pasados; sin embargo, si la finalidad del pago variable es adecuar los comportamientos de una de las partes en el futuro, para evitar el riesgo moral, estaríamos en presencia de hechos futuros.

En los problemas de selección adversa, el preparador enfrenta la incertidumbre sobre el resultado y, consecuencia de ésta, en el caso del reconocimiento de ingresos la *incertidumbre en la medición*. Cuando la cláusula pretende controlar el riesgo moral, el hecho desencadenante es el comportamiento futuro y no debería reconocerse.

En el caso del reconocimiento de ingresos, nuestra proposición es que los participantes en el proceso pongan de manifiesto la importancia de controlar la incertidumbre sobre el resultado, porque la causa de las contraprestaciones variables, vinculadas a desempeño o uso, es la dificultad para las partes contratantes de acordar el valor razonable de un bien o servicio.

Finalmente, el estudio de esta problemática no puede ignorar los resultados de investigación sobre el conservadurismo y el efecto positivo que tiene para evitar la quiebra empresarial (el trabajo seminal de Basu, 1997). A este han seguido numerosos trabajos; por citar algunos que observan una mejora en la eficiencia de los contratos (Cano y Rodríguez, 2010; García Lara et al 2009 y Rueda, 2006). Por tanto, los emisores de normas pueden verse incentivados a adoptar un enfoque de conservadurismo ex ante o incondicional exigiendo niveles más elevados de probabilidad en los flujos de efectivo a cobrar, como los surgidos de las transacciones de ingreso, que en los de pago.

3. METODOLOGÍA

La información contenida en las cartas de comentario requiere un estudio semántico del contenido de éstas que, además debe ser puesto en contexto y relacionado con otras posiciones. Esta metodología se enmarca en el análisis propio de las ciencias jurídicas y nos permite vislumbrar los principales argumentos utilizados, de quién proceden y su eficacia en la solución final.

Nuestro trabajo se centra en la cuestión reservada en cada proyecto de Reconocimiento de Ingresos a los pagos contingentes y se realiza sobre los participantes con mayor recurrencia en los proyectos del IASB.

Las cuestiones estudiadas fueron:

NIIF 15 ED2010 Q4. *Question 4: The boards propose that if the amount of consideration is variable, an entity should recognise revenue from satisfying a performance obligation only if the transaction price can be reasonably estimated. Paragraph 38 proposes criteria that an entity should meet to be able to reasonably estimate the transaction price. Do you agree that an entity should recognise revenue on the basis of an estimated transaction price? If so, do you agree with the proposed criteria in paragraph 38? If not, what approach do you suggest for recognizing revenue when the transaction price is variable and why?*

NIIF 15 ED2011 Q3. *Question 3: Paragraph 81 states that if the amount of consideration to which an entity will be entitled is variable, the cumulative amount of revenue the entity recognises to date should not exceed the amount to which the entity is reasonably assured to be entitled. An entity is reasonably assured to be entitled to the amount allocated to satisfied performance obligations only if the entity has experience with similar performance obligations and that experience is predictive of the amount of consideration to which the entity will be entitled. Paragraph 82 lists indicators of when an*

entity's experience may not be predictive of the amount of consideration to which the entity will be entitled in exchange for satisfying those performance obligations. Do you agree with the proposed constraint on the amount of revenue that an entity would recognise for satisfied performance obligations? If not, what alternative constraint do you recommend and why?

Hemso de consdierar que por contraprestación variable no sólo se incluyen las que pueden determinar un mayor cobro para el vendedor si no ajustes a la baja en la contraprestación por devoluciones de existencias, descuentos, etc. Este alcance amplio en el concepto de contraprestación variable exige analizar con cautela la teoría sobre el reconocimiento de ingresos dado que el signo puede suponer un incremento o una reducción en el resultado.

3.1.- Población de participantes

La población total de participantes de la que vamos a extraer la muestra está recogida en una base de datos manual elaborada con la información de IFRS Foundation que contiene las respuestas remitidas en cartas de comentario de las entidades a un total de 124 documentos o proyectos que el IASB ha ido publicando para el desarrollo de diversas normas. Para nuestro análisis y selección muestral, la población total puede ser ordenada y segmentada por área geográfica y actividad realizada según los criterios de la tabla 3.1., agrupando ésta por sectores o tipología general de la actividad realizada. www.ifrs.org.

Tabla 3.1. Participantes según su actividad y el área geográfica de procedencia

Actividad/Área	África	Asia-Oceanía	Europa	Interna-cional	América del Sur	América del Norte	Total por TIPO
Académicos	5	35	67	2	13	54	176
Asociaciones del sector seguros		12	28	6	3	19	68
Asociaciones de auditores	22	35	47	4	15	29	152
Auditores (General)	1	10	20	2	1	9	43
Supervisor bancario o de seguros	5	32	50	1		92	180
Compañías de seguros	13	39	26	3	7	131	219
Firmas de auditoría locales	6	49	105	9	6	88	263
Entidades financieras	4	19	13	4	1	15	56
Gobierno	6	31	25	92	3	31	188
Individual	4	7	4	9	1	4	29
Sector seguros (General)	3	28	89	11		84	215
Firmas de auditoría Globales		1	3			14	18
Inversores (General)	28	2	61	4		13	108
Inversores			4	5		18	27
Firmas de abogados	2		3	5	1	1	12
ONGS	27	206	563	34	49	810	1.689

Otros (empleados ...)		2	4			7	13
Preparadores	7	22	26	1	3	7	66
Audidores del sector público	1	16	9	1	4	8	39
Emisores de normas contables		5	4	2	2	70	83
Supervisores de mercados de valores	2	20	33	12	3	28	98
TOTAL PARTICIPANTES	136	571	1.184	207	112	1.532	3.742

El número total de entidades que han participado en la respuesta a los 124 proyectos o documentos antes citados, asciende según la tabla 2.7, a un total de 3.742 entidades.

En el proceso normativo actual, abierto y participativo, podemos considerar participantes (o agrupaciones) con un nivel de participación muy alto, que remite cartas de comentario a un alto número de proyectos, y otros, con un nivel de participación muy residual, que solamente remiten sus comentarios en aquellas normas, proyectos, documentos o preguntas que les son de especial y significativa incumbencia, dependiendo de la tipología, actividad, área geográfica, tradición legal...,etc, de cada uno de ellos.

Veamos, en primer lugar el mapa de total de cartas de comentarios (valor absoluto de veces en las que cada entidad ha participado con la remisión de una carta de comentarios), agrupadas por tipo y área geográfica de los participantes que han respondido a proyectos elaborados por el IASB en el proceso normativo desde 1999 a 2015. El número total asciende a 15.911 cartas.

Tabla 3.2. Número de cartas de comentarios remitidas por todos los participantes para todos los proyectos, por tipología y área:

Actividad/Área	África	Asia-Oceanía	Europa	Internacional	América del Sur	América del Norte	Total por TIPO
Académicos	7	80	131	2	26	106	352
Asociaciones del sector seguros		74	210	57	4	101	446
Asociaciones de auditores	301	614	952	34	30	233	2.164
Audidores (General)	1	27	115	45	1	21	210
Supervisor bancario o de seguros	10	66	206	1		193	476
Compañías de seguros	16	97	100	3	33	188	437
Firmas de auditoría locales	46	302	999	55	13	289	1.704
Entidades financieras	4	120	36	34	2	43	239
Gobierno	6	57	48	103	3	43	260
Individual	5	8	5	700	1	7	726
Sector seguros (General)	4	61	309	78		205	657
Firmas de auditoría Globales		1	3			14	18
Inversores (General)	28	2	80	9		17	136

Inversores			6	35		23	64
Firmas de abogados	2		101	5	1	1	110
ONGS	48	675	2.171	234	79	1.608	4.815
Otros (empleados ...)		31	58			45	134
Preparadores	16	741	1.110	1	102	216	2.186
Audidores del sector público	3	101	87	99	12	13	315
Emisores de normas contables		5	4	2	2	75	88
Supervisores de mercados de valores	3	46	147	104	5	69	374
TOTAL CARTAS REMITIDAS	500	3.108	6.878	1.601	314	3.510	15.911

Así pues la población recogida en la base de datos existente en el Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad Loyola Andalucía, se compone de un total de 15.911 cartas de comentario, remitida por un total de 3.742 entidades a un número total de proyectos de 124, en el periodo comprendido entre 2005 y 2016.

3.2.- Muestra seleccionada de las entidades participantes

Entre los diversos criterios que podrían utilizarse para la segmentación de las entidades y grupos de interés que remiten sus cartas de comentarios, hemos analizado la intensidad de la participación de cada entidad, midiendo el número de cartas de comentarios enviadas en total, por cada participante, y de éstas, el número de cartas de cada participante en respuesta a los documentos seleccionados en la tablas 3.1 y 3.2 anteriores.

Se han seleccionado todas aquellas entidades participantes que han contestado en total con más de cien cartas de comentarios a todos los documentos de todas las normas, que durante el periodo analizado (2005-2016) ha publicado el IASB. La muestra seleccionada de entidades, así como el número total de cartas remitidas por estas a los 124 proyectos de la base es la contenida en la tabla 3.3 siguiente:

Tabla 3.3. Entidades participantes seleccionadas.

Entidad	Abreviatura	Región	Colectivo tipo	Nº cartas remitidas
<i>Australian Accounting Standards Board</i>	AASB	Asia-Oceanía	Emisores de normas contables	117
<i>Association of Chartered Certified Accountants</i>	ACCA	Europa	Asociaciones de auditores	113
<i>Asociacion Francesa Empresas Mouvement des Entreprises de France</i>	ACTEO-AFEP-MEDEF	Europa	Preparadores	97
<i>Accounting Standard Board-UK (Financial Reporting Council)</i>	ASB	Europa	Emisores de normas contables	116
<i>BDO</i>	BDO	Internacional	Firmas de auditoría Globales	94
<i>Canadian Accounting Standards Board</i>	CASB	América del Norte	Emisores de normas contables	110

<i>Conseil National de la Comptabilité reconvertido en la Autorité des Normes Comptables</i>	CNC-ANC	Europa	Emisores de normas contables	107
<i>Dutch Accounting Standards Board (Raad voor de Jaarverslaggeving, National Council for Annual Reporting)</i>	DASB	Europa	Emisores de normas contables	116
<i>Deloitte</i>	Deloitte	Internacional	Firmas de auditoría Globales	121
<i>European Financial Reporting Advisory Group</i>	EFRAG	Europa	Emisores de normas contables	121
<i>Ernst & Young</i>	Ernst & Young	Internacional	Firmas de auditoría Globales	119
<i>Institute for Accounting Profession in Sweden</i>	FAR	Europa	Asociaciones de auditores	96
<i>Federation of Experts Comptables</i>	FEE	Europa	Asociaciones de auditores	99
<i>German Accounting Standards Board</i>	GASB	Europa	Emisores de normas contables	114
<i>Grant Thornton</i>	Grant Thornton	Internacional	Firmas de auditoría Globales	110
<i>Group of 100</i>	Group of 100	Asia-Oceanía	Preparadores	104
<i>Hong Kong Institute Certified of Public Accountants</i>	HKICPA	Asia-Oceanía	Asociaciones de auditores	105
<i>Institute of Chartered Accountants of England & Wales</i>	ICAEW	Europa	Asociaciones de auditores	115
<i>Institute of Chartered Accountants of Ireland</i>	ICAI	Europa	Asociaciones de auditores	99
<i>Institut der Wirtschaftsprüfer</i>	IDW	Europa	Asociaciones de auditores	91
<i>International Organization of Securities Commissions</i>	IOSCO	Internacional	Supervisores de mercados de valores	99
<i>Japanese Institute of Certified Public Accountants</i>	JICPA	Asia-Oceanía	Asociaciones de auditores	97
<i>Korea Accounting Standards Board</i>	KASB	Asia-Oceanía	Emisores de normas contables	118
<i>KPMG</i>	KPMG	Internacional	Firmas de auditoría Globales	123
<i>Malaysian Accounting Standard Board</i>	MASB	Asia-Oceanía	Emisores de normas contables	118
<i>Mazars</i>	Mazars	Europa	Asociaciones de auditores	100
<i>Norway Accounting Standards Board</i>	NASB	Europa	Emisores de normas contables	96
<i>PwC</i>	PwC	Internacional	Firmas de auditoría Globales	121
<i>South Africa Institute of Chartered Accountants</i>	SAICA	África	Asociaciones de auditores	121
TOTAL DE CARTAS DE COMENTARIOS REMITIDAS POR LAS ENTIDADES PARTICIPANTES SELECCIONADAS (a todos los proyectos)				3.157

4. RESULTADOS

El análisis lo dividimos en dos epígrafes. El primero lo destinamos al reconocimiento y el segundo a la medición de los ingresos.

4.1.- Reconocimiento de las contraprestaciones variables

Nuestro análisis se divide en dos puntos:

- a) Las contraprestaciones variables influyen en el reconocimiento o en la medición.

- b) Las contraprestaciones variables y el reconocimiento, distinguiendo los tres requisitos: cumplimiento de la definición, medición fiable y probabilidad de los flujos de efectivo asociados.

En cada punto presentamos la propuesta del IASB y la reacción de los participantes objeto de nuestro estudio en cada uno de los proyectos y concluimos con el uso de los argumentos para argumentar sus posiciones.

A) Las contraprestaciones variables influyen en el reconocimiento o en la medición

En una primera fase de la reforma de la norma de ingresos es cuando el IASB sitúa la cuestión en la medición y no en el reconocimiento (ED2010. BC95). Esta afirmación trae como consecuencia la elección como criterio de medición de una técnica de valor esperado, que incorpora la incertidumbre en la medición. Sin embargo, la exigencia de una medición razonable para poder reconocer el ingreso (ED2010.41) deja la cuestión de la incertidumbre en ambos planos: el reconocimiento, porque se precisa superar un umbral de razonabilidad, y en la medición pues ésta pondera los diversos escenarios en función de la probabilidad de ocurrencia. Esta opción es aplaudida por algunos participantes (CASB, ED2010. CL581).

Por su parte, esta propuesta de doble criterio para el reconocimiento y para la medición ha sido cuestionada especialmente ante contratos singulares, en los que el valor esperado no será el flujo de efectivo que se produzca. Esto reduce la fiabilidad de la línea de ingresos (CNC-ANC, ED2010. CL68).

Otros participantes, poco entusiastas con la solución adoptada, sugieren que el problema se estudie en el contexto del Marco conceptual (CNC-ANC, ED2010. CL68).

En el ED2011, la cuestión de la variabilidad se incorpora tanto a la medición como al reconocimiento. La medición toma en consideración la probabilidad de los flujos pues sólo se reconocen los que estén razonablemente asegurados. Además se restringe el reconocimiento en función de la evidencia que dispone la entidad para efectuar la estimación. Esta evidencia se vincula a la experiencia en transacciones similares.

La solución finalmente adoptada en la NIIF 15.56 mantiene la decisión en ambos niveles: en el reconocimiento y en la medición, estableciéndose una restricción cuantitativa al reconocimiento de ingresos y es que “no se produzca una reversión significativa” (que recoge el criterio de materialidad).

B) Las contraprestaciones variables y el reconocimiento

El análisis del reconocimiento se descompone en tres tests: ¿Cumple con la definición de ingreso?; ¿Existe una medida fiable? y ¿es probable que se produzcan los flujos de efectivo asociados?

B.1.- Definición.

Las cuestiones relacionadas con la definición de ingresos se abordan en el ED2010 no volviendo a suscitarse posteriormente en el ED2011. La cuestión fundamental es si, una vez firmado el contrato, la cláusula de contraprestación variable es un hecho pasado o futuro y, consecuentemente, el derecho de cobro del que se es titular contiene ese cobro variable.

a) Reacciones de los participantes al ED2010 Revenues Recognition

La propuesta del ED2010 obliga a realizar una estimación de la contraprestación variable. El IASB argumenta en la Base de Conclusiones que los usuarios valoran dicha información si es confiable. No obstante lo anterior, entre los argumentos que se han barajado para cuestionar el reconocimiento del ingreso se encuentra el incumplimiento de las definiciones de los elementos recogidas en el Marco conceptual. La definición de ingresos requiere el incremento de activos o la reducción de pasivos. El incremento de activos supone que el derecho de cobro surgido del contrato sea controlable por la entidad vendedora. El componente variable del contrato no cumpliría la definición de activo ya que se trata de un derecho de cobro que no es controlado por la entidad que vende (ED2010.BC95). Sin embargo, como indica el IASB, existe un derecho con valor para el vendedor como consecuencia de una obligación de desempeño realizada en el pasado.

Varios participantes argumentan con el principio que si el cliente puede rehusar el pago, el vendedor no podría reconocer el ingreso porque no controlaría el derecho de cobro (Deloitte, ED2010. CL393 e ICAEW, ED2010. CL694). Este principio lo ejemplifican ambos participantes en el caso de los *royalties* que, posteriormente sería objeto en la NIIF 15 de una excepción al criterio general de reconocimiento. El ICAEW desarrolla un criterio general según el cual si la variabilidad de la contraprestación contingente depende de la decisión del cliente, el vendedor no se puede reconocer el ingreso. Este argumento aparece posteriormente formulado en el resumen de las cartas de comentario recibidas y realizado por el staff del IASB (2010: 59).

En el caso de admitirse que existe un activo desde el primer momento, éste se ha de reconocer tras la ejecución de la actividad por parte del vendedor, tal y como exige la contabilización de los contratos pendientes de ejecutar. Por tanto, una vez ejecutada la

actividad por el vendedor, la cuenta a cobrar surgida como consecuencia de la contraprestación variable se argumenta que es un activo financiero. El siguiente punto es si se debería valorar en el momento inicial por la norma de ingresos, o si por el contrario, debe seguir los criterios de las normas sobre instrumentos financieros (Deloitte, ED2010. CL393; ICAEW, ED2010. CL694; PwC, ED2010. CL190 y GASB, ED2010. CL370). El ICAEW se decanta por la regulación bajo la norma de ingresos, pero en caso de considerarse un activo financiero se podría generar una inconsistencia entre el tratamiento inicial de los activos financieros en las normas de instrumentos financieros y la propuesta por el Borrador de la norma de ingresos. Por tanto, demandan una aclaración en este punto.

Según la norma de instrumentos financieros, PwC considera que los criterios para reconocer un activo son menos exigentes, en términos de incertidumbre en la medición, que los recogidos en el ED2010 *Revenues recognition*. Este exige que la contraprestación se pueda estimar razonablemente. Para los casos en los que el vendedor no ha ejecutado, llega a cuestionar si esta propuesta admitiría el reconocimiento de un activo y un pasivo, siendo un tratamiento excepcional respecto al otorgado a los contratos pendientes de ejecutar (PwC, ED2010. CL190).

Las inconsistencias entre normas han sido argumentadas por el GASB, tanto con el tratamiento inicial de los instrumentos financieros como con las contraprestaciones contingentes pactadas en las combinaciones de negocio, las cuales no están sujetas a un test de razonabilidad en la estimación que considerarían necesario introducir en dicha norma (GASB, ED2010. CL370).

Una segunda cuestión en relación a la definición de ingresos es si los hechos que determinan el control del activo son pasados o futuros. El KASB recurre a la comparación con la NIC 37 en cuanto a los hechos futuros en la estimación de las provisiones para indicar que no sólo la experiencia pasada es útil para estimar los componentes variables (KASB, ED2010. CL591).

b) Reacciones de los participantes al ED2011 Revenues Recognition

El debate se desplaza hacia la consistencia interna de la propuesta con otras situaciones que presentan fundamentos económicos similares como a la consistencia con otros proyectos de normas en fase de deliberación y con problemáticas económicamente similares; por ejemplo el proyecto de arrendamientos. Las principales objeciones conceptuales devienen del tratamiento que reciben transacciones similares en la misma propuesta de norma o en otros proyectos.

- *Inconsistencia dentro la propuesta de Revenues Recognition*

Algunos comentaristas al proyecto consideran difícil la distinción entre los contratos que vinculan a colaboradores y socios compartieron los riesgos y ventajas de las transacciones y las cláusulas de contraprestación variable (por ejemplo, *royalties* en función de las ventas). La solución en los primeros es dejarlos fuera del alcance de la norma (ED2011.10), mientras que los segundos sí están regulados en el párrafo 85 (EFRAG, ED2011. CL354; en el mismo sentido ASB, ED2011. CL325).

- *Inconsistencia con otros proyectos de norma*

El proyecto de referencia en el que se ha ido mirando el de *Revenues Recognition* fue el de *Leases*.

E&Y advierte que la propuesta del ED2011. *Revenue Recognition* se acomoda al ED2010. *Leases*, pero no así a las últimas decisiones que se han ido tomando en dicho proyecto, como consecuencia de la reacción de los participantes y de la evolución del debate sobre la cuestión. En el proyecto de *Leases* la propuesta, tras las reuniones de febrero y abril de 2011 (IASB, 2011a y 2011b), determinó que el reconocimiento de los pagos contingentes vinculados al uso o al desempeño del activo arrendado debería posponerse al momento en que tuviesen lugar los hechos futuros que los consolidaban. En el caso de los arrendadores, éstos darían de baja el activo arrendado en la proporción del valor razonable que se hubiese transferido. En el momento inicial, el arrendador no reconocería la baja del activo arrendado por la proporción correspondiente a los pagos variables; de esta manera tampoco se reconocería una pérdida en el momento inicial. Sin embargo, argumenta E&Y que en el caso de arrendamientos, si el importe de la contraprestación variable no está razonablemente asegurado, se podría incurrir en pérdidas en el momento inicial, pues el coste del elemento transferido se daría de baja en su integridad. E&Y propone que se clarifique en este asunto (E&Y, ED2011. CL77).

c) *Solución en la NIIF 15*

Las contraprestaciones variables son abordadas en la etapa tercera (determinación del precio de la transacción) y quinta (reconocimiento del ingreso) del proceso de reconocimiento de ingresos. De haberse cuestionado el cumplimiento de las definiciones tendría que haber sido abordado en la etapa segunda (identificación de las obligaciones de desempeño) como una obligación separada y vinculada al desempeño del activo entregado. Con la lógica asumida en la NIIF 15, el derecho a percibir la contraprestación variable surge con el contrato y no cuando tiene lugar el hecho futuro que confirma el cobro futuro.

De las posiciones anteriores se puede inferir que ninguno de los participantes ha alegado la *incertidumbre en cuanto a la existencia* del derecho de cobro. La mayoría de las opiniones no cuestionan la existencia de un derecho y cuando han cuestionado la existencia del derecho no ha sido para expresar que existe incertidumbre, sino que directamente el derecho no existe porque depende de la decisión del cliente (Deloitte, ED2010. CL393 e ICAEW, ED2010. CL694).

El debate en esta norma sobre las contraprestaciones variables se ha circunscrito a la probabilidad de que tengan lugar los flujos de efectivo y a la posibilidad de obtener una medición razonable.

B.2. La gestión de la incertidumbre en la medición. Fiabilidad de la medida.

La medición de la contraprestación variable implica fuertes dosis de juicio profesional de la Dirección y el empleo de múltiples variables (MASB, ED2010. CL345). La fiabilidad en la medición ha suscitado dos cuestiones: La primera es el umbral de fiabilidad requerido para el reconocimiento. La segunda es la exigencia de experiencia previa para que la medición se considere fiable.

B.2.1.- Umbral de fiabilidad para el reconocimiento

La cuestión del umbral de seguridad en una medición ha sido abordada fundamentalmente en el ED2010. En la propuesta del ED2011, las referencias a la fiabilidad de la medida se ciñeron a la experiencia para poder efectuar la estimación.

a) Reacciones de los participantes al ED2010 Revenues Recognition

El ED2010.41 incorpora explícitamente una mención a que los ingresos no se deben reconocer cuando el componente variable del precio no se pueda medir razonable. Se trata de una restricción en el reconocimiento de los ingresos cuya justificación es la importancia de la cifra de ingresos para los usuarios y el gran número de errores que se han producido en los estados financieros debido a sobrevaloraciones o reconocimientos prematuros de los ingresos (ED2010. BC90). De no existir este sesgo, se deduce que no sería preciso introducir ningún tipo de restricción que, cuando menos, cuestiona la neutralidad. El argumento de los efectos económicos manejado por el IASB debería mantenerse al margen en el proceso de emisión de normas.

Por otra parte, la terminología en el ED 2010 ha cambiado respecto al *Discussion Paper 2009. Revenue Recognition* y a la NIC 18. *Revenues*, indicando que la estimación debe ser razonable en lugar de exigir que fuese fiable.

El MASB (CL345) se pregunta si este cambio es meramente nominal o tiene algún efecto semántico que modifique los umbrales de fiabilidad requeridos por la NIC 18. El ICAEW se hace eco de este cambio en la terminología respecto al *Discussion Paper* de 2009. Este cambio supone modificar el término “estimación fiable” por el de “estimación razonable” lo cual, en su opinión, reduce el umbral para reconocer los ingresos (ICAEW, ED2010. CL614).

Este cambio está en sintonía con la modificación del marco conceptual en 2010 que sustituyó la característica de fiabilidad por la de representación fiel (o razonabilidad). La representación fiel indica que la información ofrecida debe ser adecuada al objeto a presentar (Barth, 2007: 10). Así lo interpreta el ICAEW cuando argumenta que el cambio en la propuesta de ingresos evita que dos situaciones económicamente similares se representen de forma diferente y lo aplaude pues mejora la consistencia.

Sin embargo, el AASB australiano indica que la posibilidad de no realizar una estimación, cuando ésta no fuese razonable, sería inconsistente con otras mediciones sujetas a incertidumbre, como es el caso de la estimación del valor razonable en los instrumentos financieros, y que las propias normas exigen que sea estimado. La posibilidad de no reconocer los ingresos por su reducida fiabilidad implicaría un sesgo conservador que retrasaría el reconocimiento de los ingresos (AASB, ED2010. CL934).

Por otra parte, el AASB indica que ya el marco conceptual prevé este criterio de razonabilidad en la medición y que, por tanto, su inclusión en la norma debería eliminarse. En nuestra opinión, el papel del marco conceptual es ayudar en la emisión de normas, por lo que es frecuente encontrar estas concreciones y no por ello tener que vislumbrar un endurecimiento de los criterios (AASB, ED2010. CL934).

Sin embargo, este cambio no parece haberse asumido en otros proyectos similares, como el de arrendamientos. El HKICPA pone de manifiesto las diferencias terminológicas para hacer compatibles las propuestas en el proyecto de ingresos con el de arrendamientos. El proyecto de arrendamientos requiere que la medición del activo financiero sea fiable, mientras que la de ingresos exige que sea razonable (HKICPA, ED2010. CL358).

Con un enfoque más conservador alguna entidad ha manifestado que las estimaciones de contraprestaciones variables incorporan tal nivel de incertidumbre que lo más razonable es revelarlas en las Notas en lugar de reconocerlas en los estados financieros principales (CNC-ANC, ED2010. CL68). De manera similar Ernst & Young expresa que el hecho de depender de la contraparte introduce una dificultad adicional para poder efectuar una estimación razonable (E&Y, ED2010. CL419).

Cuando la estimación depende del desempeño en el mercado o del valor de mercado de los activos, E&Y considera que el modelo propuesto no ofrece información útil para los usuarios y no se deberían estimar. PwC afirma que las estimaciones sobre hitos futuros o de ingresos que se tienen que comercializar no se pueden estimar razonablemente en el momento inicial (PwC, ED2010. CL190).

Por el contrario, como argumento menos conservador, Deloitte cuestiona que el tratamiento de la incertidumbre no es simétrico en el caso de los activos y pasivos surgidos de estas transacciones. Esto se puede poner de manifiesto cuando el vendedor decide disminuir su riesgo subcontratando parte del proceso de fabricación o el coste de los suministros con unas condiciones que incorporan los mismos hechos futuros a los que sujeta las contraprestaciones variables en sus ventas. La exigencia de un nivel cualificado de probabilidad puede conducir a un tratamiento asimétrico que no responde a la lógica de los acuerdos con los subcontratistas (Deloitte, ED2010. CL393).

Finalmente, algunos participantes reclaman una guía más prolija para determinar cuándo una estimación es razonable (IOSCO, ED2010. CL968 y el FAR, ED2010. CL383).

B.2.2.- La experiencia previa

La experiencia previa se ha considerado un criterio relevante para poder realizar estimaciones fiables. Tan es así, que se ha formulado como una restricción para el reconocimiento de los ingresos.

a) Reacciones de los participantes al ED2010 Revenues Recognition

Una de las preocupaciones de la propuesta del ED 2010 en relación con la estimación de las contraprestaciones variables es la manipulación al alza de las cifras de ingresos o el reconocimiento prematuro de éstos (ED2010. BC90). Por este motivo, a la hora de concretar el criterio general de estimación fiable, restringe este escenario sólo a aquellas situaciones en las que la entidad disponga de experiencia, ya que en otro caso la incertidumbre sería demasiado elevada. En palabras del IASB “*experience was necessary but not sufficient to estimate variable consideration*” (ED2010. BC93). El IASB está asumiendo que la evolución futura dependerá de la experiencia pasada salvo que la entidad demuestre que la experiencia previa no es útil. La redacción de la propuesta recoge en el párrafo 38 un doble test: Primero, se precisa que la entidad tenga experiencia previa en el reconocimiento de este tipo de contraprestaciones variables y, segundo, que esta experiencia sea relevante. El párrafo 39 describe una serie de situaciones en las que la experiencia previa no se debería considerar relevante: por

ejemplo, cuando depende de numerosos factores externos, la resolución de la incertidumbre es en el largo plazo, la experiencia es limitada o el valor final se puede situar en un gran número de posibles escenarios.

El CASB alerta de la subjetividad que introduce este criterio de experiencia en el reconocimiento de los componentes variables (CASB, ED2010. CL581).

Esta consideración de la experiencia ha sido calificada como la introducción de una regla sobre el principio general consistente exigir, para el reconocimiento, una “estimación fiable” (AASB, ED2010. CL934; en el mismo sentido, Grant Thornton, ED2010. CL207)

Este razonamiento fue recogido en el resumen que el staff elaboró sobre las cartas de comentario recibidas (IASB, 2010. 57):

“Reasonable estimates of the transaction price

57. As a general observation, respondents seem to agree with constraining estimates of variable consideration to include in the transaction price. However, respondents expressed mixed views on the boards’ proposal to restrict variable consideration from the measurement of revenue to situations where the entity (or another entity) has relevant past experience with similar contracts. Some respondents commented that the boards’ proposal would impose too high a hurdle in a situation where the entity (or other entities) has no experience but there is minimal variability in the transaction price and minimal uncertainty as to collectability. For example, this could arise with a new product or service.

Those respondents argue that the criteria in paragraph 38 of the exposure draft creates a rule that constrains and potentially negates that principle that variable consideration is included in the transaction price only if it can be reasonably estimated.”

b) Reacciones de los participantes al ED2011 Revenues Recognition

En el ED2011, la experiencia previa opera como una limitación cualitativa para el reconocimiento. Si la entidad no dispone de dicha experiencia o ésta no es predictiva no se podría indicar que el ingreso está razonablemente asegurado. Por lo tanto, la restricción en los ingresos reconocidos se formula, en primera instancia, en el párrafo ED2011.49. Este prohíbe que el ingreso acumulado supere el importe razonablemente asegurado, por lo que su naturaleza es cuatintativa. Sin embargo, en los párrafos 81 a 85, este reconocimiento de ingresos depende de que exista experiencia y que ésta sea predictiva teniendo una formulación cualitativa, de carácter dicotómico. Tal y como indica Grant Thornton, el principio de medición incorpora el umbral de ingreso acumulado que esté razonablemente asegurado, mientras que los párrafos 81 a 85

describen un test cualitativo sobre la calidad de la evidencia (soportada en la experiencia) para reconocer el importe (Grant Thornton, ED2011. CL186).

Según indica el IDW (ED2011. CL255), la determinación del precio de la transacción y de la restricción del ingreso acumulado a reconocer puede efectuarse con dos enfoques alternativos. El *primer enfoque* comenzaría estableciendo el precio de la transacción con una de las dos técnicas ofrecidas (valor espeado o valor más probable) y posteriormente se aplicaría la restricción de estar razonablemente asegurado. Por su parte, el *segundo enfoque*, establecería los escenarios de ingresos que están razonablemente asegurados y sobre ellos se determinaría el precio de la transacción (con la técnica más apropiada).

El ED2011.82 explica cuándo la experiencia puede no ser predictiva; por ejemplo, cuando la evidencia se sujeta a factores más allá de la influencia de la entidad, la incertidumbre no se espera resolver en un periodo largo de tiempo, la experiencia es limitada o existen un amplio número de posibles valores cuando se resuelva la incertidumbre. Esta lista de circunstancias no invalida automáticamente el carácter predictivo de la experiencia ni tampoco es exhaustiva de todos los casos que podrían invalidarla (ED2011.82-83).

El requisito de la experiencia puede no ser razonable para las entidades que no dispongan de ésta (Group of 100, ED2011. CL206) y podría ser adecuado que se indicase que cuando la entidad tiene acceso a la experiencia de otras entidades se podría dar cumplimiento a este criterio del párrafo 81 (IOSCO, ED2011. CL351)

Finalmente, el ED2011.84 indica que cuando el precio de la transacción no esté razonablemente asegurado, el ingreso a reconocer sería el que tenga derecho a recibir de manera razonablemente asegurada. El SAICA advierte la dificultad de relacionar este pasaje con el párrafo 81. Una posible interpretación es una excepción al criterio del párrafo 81; otra explicación es que se trata de una redundancia del párrafo 81 (SAICA, ED2011. CL267)

c) *Soluciones de la NIIF 15*

La NIIF 15 recoge dos referencias a la incertidumbre en la medición. La NIIF 15.57 recogen que entre los factores que podrían incrementar el riesgo de una reversión significativa se encuentran: la falta de experiencia previa con contratos similares o que esta experiencia sea poco predictiva (párrafo c) y que el rango de contraprestaciones posibles sea muy amplio.

Por tanto, la NIIF 15 finalmente reduce la importancia de la incertidumbre en la medición y centrando las limitaciones en el reconocimiento en la incertidumbre en cuanto al resultado. Asimismo, subordina la incertidumbre en la medición a su influencia en la incertidumbre sobre los resultados.

La *incertidumbre en la medición* ha ido perdiendo peso conforme el proyecto ha ido evolucionando. De ser la única restricción en el ED2010, a ser considerada a través de indicadores como la experiencia con carácter predictivo (definidas como reglas por algún participante) en el ED2011; a ser una de las circunstancias en las que podría limitarse el ingreso en la versión final. Este menor peso de la incertidumbre en la medición en la decisión de reconocimiento es coherente con la pérdida de importancia del concepto de fiabilidad tras la modificación del Marco Conceptual en 2010 y que en la reforma de 2013 ya sitúa a la incertidumbre en la medición entre los atributos que disminuyen la relevancia.

B.3. Probabilidad de los flujos de efectivo

La cuestión de la probabilidad de los flujos es abordada en el ED2011.

a) Reacciones de los participantes al ED2011 Revenues Recognition

El ED2011 incorpora una restricción al reconocimiento de los componentes variables del ingreso acumulado (párrafos 81-85). En el ED2010 esta restricción se estableció sobre la fiabilidad de la medición; sin embargo, en el ED2011 se centra en la probabilidad de apropiarse los flujos de efectivo y en los requisitos exigidos a la evidencia (soportada en una experiencia de la entidad que sea predictiva). A diferencia del ED2010, en el que la restricción se centraba en el precio de la transacción, en la propuesta del ED2011 la restricción opera sobre el ingreso reconocido.

La introducción de una restricción ha sido bienvenida por un gran número de participantes (ASB, ED2011. CL325; BDO, ED2011. CL259; EFRAG, ED2011. CL354; E&Y, ED2011. CL77; FEE, ED2011. CL352; GASB, ED2011. CL305; Grant Thornton, ED2011. CL186; HKICPA, ED2011. CL163; ICAEW, ED2011. CL344; ICAI, ED2011. CL260; IDW, ED2011. CL255; IOSCO, ED2011. CL351; Mazars, ED2011. CL218 y SAICA, ED2011. CL267); sin embargo, se han elevado algunas opiniones críticas que argumentan que la restricción en el reconocimiento de los ingresos introduce un sesgo conservador que sería impropio de una normativa basada en principios (AASB, ED2011. CL157; similarmente FAR, ED2011. CL177)

Asimismo, estos sesgos impide una representación fiel dado que la restricción en el reconocimiento de los ingresos no reflejaría los fundamentos económicos del intercambio (CASB, ED2011. CL324).

Así, la FEE considera que la propuesta no refleja los fundamentos económicos de la transacción cuando la cifra puede ser razonablemente estimada pero no está razonablemente asegurada. En dicho caso se retrasaría el reconocimiento del componente variable cuando las partes han podido estimar un valor para dicho derecho a atribuirse los flujos de efectivo (FEE, ED2011. CL352, también es manifestado el desacople por el GASB, ED2011. CL305). Apelando al modelo de la CINIIF 12, Deloitte propone reconocer un activo intangible por el valor que se pueda derivar de las contraprestaciones variables. En la CINIIF 12, el modelo de activo intangible se asimila a una licencia a explotar unos recursos por los que se van a generar unos flujos de efectivo inciertos. Según este modelo, la valoración se remite a los intercambios de activos de naturaleza diferente. Por tanto, por consistencia con este pronunciamiento, Deloitte propone que su valor debería ser el valor razonable; no obstante si se mantiene la idea de poner un techo al valor de los ingresos que no estén razonablemente asegurados, el importe por el que se podría reconocer el activo intangible es el importe del valor contable del activo entregado, de manera que no se produjesen pérdidas en el momento inicial (siempre y cuando no fuese una campaña promocional). Alternativamente, el activo intangible se podría medir como una parte del coste del valor del activo transferido, el cual no se daría de baja sino que se reclasificaría como coste del activo intangible (Deloitte, ED2011. CL75)

El NASB va más lejos e indica que el criterio de medición debería ser el valor razonable lo que implica obviar las restricciones en el reconocimiento de los ingresos (NASB, ED2011. CL203).

Otra de las implicaciones de la restricción en el reconocimiento de los ingresos es el problema de la pérdida de correlación de ingresos y gastos. Cuando se retrasa el reconocimiento de un ingreso debido a que no está razonablemente asegurado y, sin embargo, se incurre en el coste de las ventas pues se ha transferido el control de éstas. Esta presentación puede distorsionar la información sobre los fundamentos económicos y de rentabilidad de la transacción (PwC, ED2011. CL33)

- *El nivel de probabilidad requerido*

Una cuestión surgida con la terminología empleada es la probabilidad asociada al término “razonablemente asegurado”. Este concepto puede ser interpretado de manera

diferente en función de la jurisdicción, siendo preferible el uso de términos ya acuñados en la literatura con la finalidad de reducir la complejidad (BDO, ED2011.CL259)

El término razonablemente asegurado no ha sido recogido en las NIIF, salvo en la NIC 20, donde es un “más probable que no”, por lo que se le demanda al IASB una mayor explicación sobre él (GASB, ED2011. CL305; PwC, ED2011. CL33). El Group of 100 se pregunta si este criterio es más estricto que el nivel de “probable” que exige el Marco Conceptual (también se cuestiona la interrelación con el término “probable” por el KASB, ED2011. CL197 y el MASB, ED2011. CL330). Y el SAICA lo califica de más conservador (SAICA, ED2011. CL267). El Institute of Chartered Accountants of Ireland (ICAI) también discutió sobre si este término se situaba más próximo al término de probable o al de “virtualmente cierto”, reconociendo la falta de claridad sobre el particular (ICAI, ED2011. CL260).

Grant Thornton advierte que el término “razonablemente asegurado” procede de las normas de ingresos y arrendamientos de los USGAAP, donde implican un nivel elevado de probabilidad, superior a “más probable que no” y menor que “razonablemente cierto” (en el mismo sentido, PwC, ED2011. CL33). En ningún caso es equivalente a razonablemente estimado del ED2010. El problema del que alertan es que este nivel de probabilidad, exigido como restricción, puede ser difícil que interactúe con el método de medición de estimación más probable, recogido en los criterios de medición de la propuesta.

- *El caso de los royalties: regla o aplicación del principio general*

Cuando los eventos futuros están más allá del control de la entidad, el ED2011.82 afirma que son menos predictivos y podrían no garantizar que el ingreso reconocido estuviese razonablemente asegurado.

El caso particular de los *royalties* es atendido en el ED2011.85 porque determinados hechos más allá del control de la entidad podrían afectar al ingreso reconocido. En estos casos, tal y como indica el ED2011. BC203 los preparadores y usuarios no consideran útil el reconocimiento de todo el ingreso que esperan recibir. El argumento se sustenta en el nivel de incertidumbre asociada a estas estimaciones que podrían provocar ajustes significativos. Sin embargo, el IASB subraya que el párrafo 85 no excluiría el reconocimiento de ingresos en los que no tenga influencia la entidad, siempre y cuando estén razonablemente asegurados.

Este posicionamiento en el caso de los *royalties* es visto como una aplicación concreta del principio general en el cual la solución debe ser el no reconocimiento por existir un

elevado grado de incertidumbre (ACTEO, MEDEF y AFEP, ED2011. CL300; Mazars, ED2011. CL218).

No obstante lo anterior, se cuestiona: a) por qué se limita a las licencias sobre propiedad intelectual, considerándose que se debería extender a otras contraprestaciones contingentes (HKICPA, ED2011. CL163 y el IDW, ED2011. CL255; Mazars, ED2011. CL218 y PwC, ED2011. CL33, en referencia a las *trailing commissions*); y b) el hecho de aparecer en un párrafo independiente cuando lo razonable habría sido incluirlo dentro de los párrafos 82 y 83 (GASB, ED2011. CL305)

Mazars subraya que el principio general debería ser que el ingreso no está razonablemente asegurado si la resolución de la incertidumbre está más allá del control de la entidad. De esta manera, la realización del ingreso tiene lugar cada vez que el cliente vende; existen múltiples puntos en el tiempo de ejecución de la obligación que determinan el ingreso. En este punto, Mazars no se aleja mucho de un cuestionamiento del cumplimiento de las definiciones (Mazars, ED2011. CL218)

Sin embargo, otros participantes lo consideran una excepción (EFRAG, ED2011. CL354; FEE, ED2011. CL352), que es una regla, sustentada en la forma legal (Grant Thornton, ED2011. CL186), que se ve incompatible con el principio reconocido en ED2011.81 (Group of 100, ED2011. CL206) y que debe quedar explícitamente indicado que no constituye un principio que pueda ser aplicado por analogía (IOSCO, ED2011. CL351)

El ejemplo se ciñe a los *royalties* basados en la cifra de ventas, excluyendo la posibilidad de otras bases, como la producción. La estimación de los *royalties* en función de la cifra de producción genera unos efectos similares a haberlos fijado en torno a los ingresos por venta (EFRAG, ED2011. CL354; GASB, ED2011. CL305; Mazars, ED2011. CL218).

Otros argumentan la exclusión de otro tipo de *royalties*, diferentes a los vinculados a la propiedad intelectual como, por ejemplo, los vinculados a ventas de Propiedades, Planta y Equipo u otros acuerdos con un fondo económico similar (E&Y, ED2011. CL77).

Por otra parte, se argumenta que la redacción del párrafo 85 parece sólo referirse a los casos en los que la contraprestación variable venga acompañado de una contraprestación fija. En opinión de E&Y, se debería modificar la redacción para los casos en que la contraprestación por *royalties* sea completamente variable, porque esa es la intención del Consejo.

b) *La solución de la NIIF 15*

La NIIF 15 formula una restricción en el nivel de ingresos novedosa respecto al ED2011. La formulación del párrafo NIIF 15.56 “*se incluirá en el precio de la transacción todo o parte del importe de la contraprestación variable estimada de acuerdo con el párrafo 53 sólo en la medida en que sea altamente probable que no ocurra una reversión significativa del importe del ingreso de actividades ordinarias acumulado reconocido cuando posteriormente se resuelva la incertidumbre sobre la contraprestación variable*”.

Este criterio introduce un sesgo conservador que es reconocido en la NIIF15. BC207 y afecta al concepto de neutralidad previsto en el marco conceptual; sin embargo, esta preferencia había sido manifestada por los usuarios dado que ofrecía información más relevante.

Una segunda cuestión que se planteó fue la de concretar el nivel de probabilidad. Tras las respuestas recibidas al ED2011 se observó que para evitar la diversidad el término debería haber sido usado con anterioridad en las NIIF. El concepto por el que se optó fue “altamente probable” (NIIF15. BC211). Este análisis sería cualitativo y así evitaría que fuese excesivamente costoso.

Las posiciones en este punto situaron en un primer momento la *incertidumbre sobre el resultado* en la técnica de medición y limitaron el reconocimiento si la incertidumbre en la medición era elevada. Posteriormente, la posición ha pasado a considerar tanto en el reconocimiento como en la medición la *incertidumbre en cuanto al resultado*; y han expuesto circunstancias que limitan el reconocimiento debido a la elevada *incertidumbre en la medición*. Este doble test tiene pleno sentido si la técnica de medición es “el valor más probable”, pues limita presentar estimaciones poco probables; sin embargo, si la técnica utilizada es de valor esperado, ésta por sí misma contiene el efecto de la *incertidumbre sobre el resultado* en la medición. El argumento en este segundo caso es que si no supera un nivel mínimo de probabilidad la información sobre el ingreso es poco relevante.

4.2.- Criterio de medición de las contraprestaciones variables

El criterio de medición fue abordado especialmente en el ED2010, suscitando apenas polémicas las novedades incorporadas en el ED2011. El ED2011, como ya indicamos y desarrollamos, introdujo una restricción en el reconocimiento diferente a la prevista en el ED2010.

A) Reacciones al ED2010 Revenues Recognition

El ED2010: 35 señala que el precio de transacción refleja la probabilidad ponderada de la contraprestación que una entidad espera recibir de un cliente a cambio de entregarle bienes o prestarle servicios. El razonamiento que subyace es que el vendedor antes de ofrecer esas condiciones analiza los diversos escenarios de contraprestación variable para acordar la venta con un tercero, por lo que el valor esperado es el mejor atributo para medir el precio de la transacción (ED2010.BC81). La alternativa era medir los componentes variables si superaban determinado umbral de fiabilidad, pero el IASB no lo propuso por ser arbitrario y producir resultados inconsistentes entre contratos que pasaban el umbral y los que no.

Esta elección de criterio ha sido muy cuestionada por los participantes en el proyecto, como pone de manifiesto el staff del IASB (2010: 56) en el resumen de las cartas de comentario recibidas.

“Probability-weighted amounts of customer consideration

56. The majority of respondents disagreed with the use of expected value measurement techniques to estimate the transaction price of a contract with a customer unless that contract formed part of a portfolio of homogeneous contracts. In all other cases, respondents would prefer to use management’s best estimate of the transaction price, which staff understands to be the single most likely outcome. Respondents objected most strongly to the use of expected value measurements of the transaction price when the associated probabilities of receiving the consideration have a binary outcome (eg all or nothing). In those cases, they did not think that recognising revenue at an amount that the entity could not receive would provide meaningful information. Several respondents said that they also disagree with the boards’ use of expected value measurement techniques in other standards.”

Entre los argumentos utilizados nos encontramos la referencia a la posición en otras normas como el ACCA, ED2010. CL570; ACTEO-AFEP y MEDEF, ED2010. CL278 o FEE, ED2010. CL953, en su respuesta al *Discussion Paper on Measurement of Liabilities* de mayo de 2010. En ella mantuvieron que las técnicas de valor esperado son apropiadas para carteras de transacciones similares mientras que para contratos individuales es más adecuado un enfoque de mejor estimación.

Por otra parte, un valor esperado no representa el importe que finalmente se satisfará (CNC-ANC, ED2010. CL68; en el mismo sentido, Deloitte, ED2010. CL393; Mazars. ED2010. CL 604)

El valor esperado tampoco representa en muchos casos los fundamentos económicos del contrato, especialmente cuando los resultados son en términos binarios (PwC, ED2010. CL190)

Asimismo, se cuestiona la complejidad y el elevado grado de subjetividad que podría ser utilizada para manipular las cifras (CNC-ANC, ED2010. CL68; en un sentido similar, el IDW, ED2010. CL58).

Para mitigar la carga administrativa que implica estimar todos los posibles escenarios el IDW propone limitarlos a los más representativos.

B) Reacciones al ED2011 Revenues Recognition

A la luz de las respuestas recibidas, el ED2011 modificó la preferencia por la técnica de valor esperado (método de probabilidad ponderada) por aquella que mejor sirva para predecir el importe al que tiene derecho la entidad (ED2011.55). El IASB manifestó que su propuesta pretende ofrecer un objetivo y una técnica de medición apropiada que determine un marco que sea riguroso. Esto debe determinar una medición de los ingresos que sea comprensible por los usuarios y comparable. Sin embargo, fue consciente de las dificultades generadas por su propuesta de 2010.

Entre los motivos argumentados que tuvieron influencia en el IASB, éste cita que el método de probabilidad ponderada es compleja y costosa de aplicar y, en segundo lugar, no siempre ofrece resultados que tengan un contenido informativo útil ya que el valor esperado no siempre sería el importe a satisfacer (ED2011.BC132).

El IASB asumió la segunda crítica, y aunque un valor esperado contiene información sobre los riesgos de esa estimación cosa que no sucede en la mejor estimación, tomó en consideración que el importe obtenido no refleja el valor a recibir, especialmente cuando existen dos posible escenarios (ED2011.BC135-136). Por su parte, no comparte que la técnica de valor esperado sea costosa y compleja, argumentando que si bien en teoría se requiere estimar todos los posibles escenarios, en la práctica se deberían contemplar los más representativos (ED2011.BC138)

En línea con las sugerencias planteadas, el ED2011 propone una técnica de valor esperado cuando se trate de medir el importe de un conjunto amplio de contratos con características similares y una técnica de mejor estimación cuando el contrato admita sólo dos resultados.

En la fase de preparación del ED2011, el staff planteó al IASB si la mejor estimación debería la “estimación más probable” o la estimación más probable que no” (es decir más del 50% de probabilidad). El IASB se decantó por la más probable (IASB, 2011b:

5) a pesar de la opinión del staff que sugería que esta medición no era apropiada cuando la probabilidad de ocurrencia no superaba el 50% (IASB, 2011c: pár 15).

C) Solución de la NIIF 15

La NIIF 15 mantuvo las decisiones adoptadas en el ED2011 que permiten utilizar el método de medición que mejor estime el importe de la contraprestación variable.

5. CONCLUSIONES

El objetivo de este trabajo era explicar el debate en la emisión de normas ante un mecanismo como la variabilización de la contraprestación. Las principales conclusiones que extraemos son:

1. La contraprestación variable es un derecho que surge en el contrato, a pesar de las inconsistencias que genera con otras normas como los pagos variables en los arrendamientos, vinculadas al uso o desempeño del activo arrendado. Entre las causas de esta inconsistencia entre normas se encuentra la amplia cantidad de contraprestaciones variables consideradas en la norma de ingresos (devoluciones, descuentos, pagos basados en el uso futuro, en el uso, etc.)
2. El debate sobre el reconocimiento se centra en el nivel de probabilidad de los flujos de efectivo. La incertidumbre en la medición queda subsumida en la incertidumbre en cuanto al resultado.
3. La cuestión semántica en cuanto al término que refleja el nivel de probabilidad ha sido ampliamente debatido en el proceso.
4. La reacción ante la *incertidumbre en el resultado* (la probabilidad de los flujos de efectivo) es conservadora, poniendo en entredicho la neutralidad de la información, dado que la información es más relevante para los usuarios si no se encuentra sobrevalorada la cifra de ingresos. Este posicionamiento es especialmente subrayado en un caso que claramente sólo puede suponer una sobrevaloración de los ingresos: el reconocimiento de los *royalties* sobre propiedad intelectual. Esta decisión está en línea con los estudios que han puesto de manifiesto las ventajas del conservadurismo incondicional.
5. La norma de ingresos ha elaborado una guía particular para el caso de los *royalties* derivados de licencias sobre propiedad intelectual y basada en las ventas o en el uso del intangible transferido. La justificación es que el nivel de probabilidad no es suficientemente elevado como para reconocer en el momento de la firma del contrato, los ingresos estimados. Esta guía particular es una excepción que trata de evitar una aplicación analógica en otro tipo de

transacciones. Por tanto, observamos como se admite una excepción en un cuerpo de normas basado en principios, con una finalidad antiabuso.

6. En definitiva, de los dos problemas derivados de la información asimétrica, la normativa considera que este tipo de cláusulas variables trata de corregir la selección adversa y no los comportamientos futuros implícitos en el riesgo moral. Por este motivo, en la medición inicial se debe incorporar una estimación razonable de los flujos de efectivo.

Referencias

Akerlof, G.A. 1970. The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84 (3): 488-500.

Barth, M.E., 2007. Standard-setting measurement issues and the relevance of research, *Accounting and Business Research*, Special Issue: International Accounting Policy Forum, 7-15.

Basu, S., 1997. The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings. *Journal of Accounting & Economics* 24: 3-37.

Cano-Rodríguez, M. (2010). Big auditors, private firms and accounting conservatism: Spanish evidence. *European Accounting Review*, 19(1): 131- 159.

García Lara J.M., García Osma B. y Peñalva F. 2009. Accounting conservatism and corporate governance. *Review Accounting Studies*, 14: 161-201.

Hedge, D. 2014. Tacit knowledge and the structure of license contracts: Evidence from the biomedical industry. *Journal of Economics & Management Strategy*, 23(3): 568-600.

International Accounting Standards Board. 2010. *Summary: Revenue Recognition. Comment Letter summary. Main issues. December 2010. Agenda Paper 3A*. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Meetings/MeetingDocs/IASB/Archive/Revenue-Recognition/RevED/RR-1210b03A.pdf>

International Accounting Standards Board. 2011a. *IASB Update*. February 2011. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Updates/IASB-Updates/2011/Documents/February2011IASBUpdate.pdf>

International Accounting Standards Board. 2011b. *IASB Update*. April 2011. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Revenue-Recognition/Meeting-Summaries-and-Observer-Notes/Pages/IASB-FASB-April-2011.aspx>

International Accounting Standards Board. 2011b. *Determining the transaction price: uncertain consideration. April 2011. Agenda Paper 2A*. Disponible en:

<http://www.ifrs.org/Meetings/MeetingDocs/IASB/Archive/Revenue-Recognition/RevED/RR-0411b02A.pdf>

International Financial Reporting Standards Interpretation Committee. 2011a. *Agenda paper 10. Tentative agenda decision. Project: IAS 16 Property, Plant and Equipment and IAS 38 Intangible Assets – Accounting for contingent price for the purchase of single assets*. Disponible en: http://www.ifrs.org/Meetings/Documents/IFRICJan11/IFRIC_Jan-2011-10IAS16IAS38.pdf

International Accounting Standards Board. 2013. *Discussion Paper. A Review of the Conceptual Framework for Financial Reporting*. Disponible en: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/Discussion-Paper-July-2013/Documents/Discussion-Paper-Conceptual-Framework-July-2013.pdf>

International Accounting Standards Board. 2015. Exposure Draft ED/2015/3. *Conceptual Framework for Financial Reporting*. Disponible en: http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/Documents/May%202015/ED_CF_MAY%202015.pdf

Molina, H. y Mora, A. 2015. Cambios conceptuales en la contabilidad de los arrendamientos: retos normativos y académicos. *Spanish Accounting Review* 18(1): 99-113.

Rueda J.A. 2006. Prudencia del resultado bajo normas internacionales de contabilidad. Un estudio comparado en la UE. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 16: 55-79.