

Beyond the GAAP

Boletín Informativo de Mazars sobre normas contables

Nº 109 – Marzo de 2017



Contenido

Destacados

NIIF pág. 2

En detalle

En la recta final antes de la entrada en vigor de la NIIF 15: ¿qué podemos aprender de la información financiera a 31 de diciembre de 2016? pág. 3

Preguntas frecuentes pág. 17

Editores:

Michel Barbet-Massin, Edouard Fossat, Isabelle Grauer-Gaynor

Columnistas:

Isabelle Grauer-Gaynor, Carole Masson, Lucille Penanguer y Arnaud Verchère

Adaptación para el Perú :

Pedro Contreras

Contáctanos:

Mazars
Amador Merino Reyna 307, Oficina 1401
Edificio Nacional, Lima 27
San Isidro, Lima – Perú
Tel. : +51 (1) 4210299
www.mazars.pe

Editorial

Aunque oficialmente no forman parte de la *Iniciativa sobre Información a Revelar* del IASB (*Disclosure Initiative*), las modificaciones propuestas a la NIIF 8 *Segmentos operativos* siguen sin duda el mismo espíritu. Con esta y con la consulta sobre el documento de discusión sobre *Principios de la Información a Revelar*, el IASB ha puesto en marcha la ronda de deliberaciones de 2017 sobre el proyecto *Mejor Comunicación (Better Communication)*.

En Europa, la reciente norma sobre arrendamientos acaba de completar la primera etapa del proceso para su adopción tras la publicación de la recomendación del EFRAG para la adopción – rápida – de la norma por parte de la Comisión Europea.

La publicación de los estados financieros de 2016 brinda la oportunidad de analizar la información facilitada por las entidades sobre el proceso de implementación de la NIIF 15 *Ingresos ordinarios procedentes de contratos con clientes*, teniendo en cuenta especialmente las expectativas expresadas el pasado verano por los reguladores de los mercados. Aunque el nivel de información es bastante dispar, empiezan a observarse ciertas tendencias que intentamos descubrir en nuestro análisis que se incluye en la presente publicación.

¡Buena lectura!

Destacados - NIIF

El IASB propone mejoras a la NIIF 8 Segmentos Operativos

Tras la revisión en 2012-2013 de la implementación de la NIIF 8 *Segmentos operativos*, el IASB publicó el pasado 28 de marzo un proyecto de norma proponiendo modificaciones y aclaraciones sobre tres grandes áreas.

Máxima autoridad en la toma de decisiones operativas

El texto aclara que la máxima autoridad en la toma de decisiones operativas es la función encargada tanto de la toma de decisiones operativas como de la asignación de recursos a los segmentos operativos de la entidad y de la evaluación de su rendimiento. Como es una función, puede llevarse a cabo por una persona o un grupo, incluso aunque el grupo incluya miembros no ejecutivos. El texto también propone que los estados financieros revelen el título y la descripción de la función de la persona o grupo identificado como la máxima autoridad en la toma de decisiones operativas.

Criterios de agregación de los segmentos

Se incluyen aclaraciones sobre las características económicas similares que requieren los segmentos para reunir los requisitos de agregación del párrafo 12 de la NIIF 8; es frecuente que dichos segmentos muestren rendimientos financieros a largo plazo similares en un conjunto de medidas, tales como por ejemplo:

- crecimiento de los ingresos,
- rentabilidad de los activos, y
- márgenes brutos medios.

Información a revelar sobre segmentos operativos

El texto propone añadir como nuevo requerimiento de información a revelar, una explicación de las razones por las que los segmentos identificados en los estados financieros difieren de los identificados en otras partes del paquete de información anual. Asimismo, propone aclarar que una entidad puede proporcionar información a revelar adicional a la revisada por la máxima autoridad en la toma de decisiones operativas si ello permite que los usuarios de sus estados financieros evalúen mejor la naturaleza y los efectos financieros de las actividades empresariales que desarrolla y los entornos económicos en los que opera.

Siguiendo esta misma idea, se aclara que todas las partidas significativas de conciliación entre la información por segmentos y los estados financieros se deberán identificar por separado y describir con el suficiente detalle como para permitir que los usuarios de los estados financieros comprendan su naturaleza. Ejemplos de partidas de conciliación incluyen políticas contables diferentes,

importes no asignados a los segmentos sobre los que se debe informar y eliminación de importes inter-segmentos, como ingresos y cuentas a cobrar inter-segmentos.

Finalmente, el texto propone que en caso de que la composición de los segmentos sobre los que se debe informar cambie, en los primeros estados financieros intermedios que se publiquen tras el cambio, se deberá reexpresar la información por segmentos de todos los periodos intermedios del ejercicio en el que se ha producido el cambio y de los periodos comparativos presentados, a menos que dicha información no esté disponible y el coste de desarrollarla fuera excesivo.

La consulta está abierta a comentarios hasta el 31 de julio de 2017 y se puede descargar en el siguiente enlace:

<http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/PIR/clarifications-to-IFRS-8-arising-from-the-post-implementation-review/Pages/Exposure-Draft-and-Comment-letters.aspx>

El IASB trata los principios fundamentales que rigen la información a revelar en los estados financieros

En el contexto de su iniciativa de mejora de la información financiera (*Iniciativa sobre Información a Revelar, Beyond the GAAP* nº 84-diciembre 2014) y de su enfoque estratégico titulado “*Mejor Comunicación*” (*Beyond the GAAP* nº 105 -noviembre 2016), el 30 de marzo de 2017 el IASB publicó un documento de discusión sobre los principios de la información a revelar.

El documento pretende dar respuesta a las frecuentes críticas de que los estados financieros incluyen información poco relevante, demasiada información irrelevante y que la información no está bien presentada. El documento de discusión aborda principalmente los siguientes aspectos:

- siete principios de comunicación eficiente, que podrían incluirse en el futuro en una norma específica sobre información a revelar o como guía no obligatoria;
- posibles enfoques para mejorar los objetivos de la información a revelar y los requerimientos al respecto incluidos en las NIIF;
- principios de información y presentación razonable de medidas de rendimiento e información no-NIIF en los estados financieros, para garantizar que dicha información no induzca a error.

El documento, que trataremos con más detalle en próximos números de *Beyond the GAAP*, está abierto a comentarios hasta el 2 de octubre de 2017; se puede descargar en el siguiente enlace:

<http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Disclosure-Initiative/Principles-of-Disclosure/Pages/Exposure-Draft-and-Comment-letters.aspx>

En detalle

En la recta final antes de la entrada en vigor de la NIIF 15: ¿qué podemos aprender de la información financiera a 31 de diciembre de 2016?

La NIIF 15, de aplicación obligatoria a los ejercicios económicos que se inicien a partir del 1 de enero de 2018, entrará en vigor dentro de unos meses. No obstante, de los estados financieros a 31 de diciembre de 2016 publicados por las entidades ya es posible extraer las primeras lecciones. En la presente edición, mostramos los resultados del análisis que hemos realizado de los estados financieros consolidados publicados hasta finales del mes de marzo por sociedades industriales y de servicios del Eurostoxx 50, CAC 40 y Next 20, resultando una muestra de 61 grupos empresariales.

1. Seguimiento de las recomendaciones de la ESMA sobre implementación e información a revelar en relación con la NIIF 15

El pasado mes de julio, la ESMA publicó una declaración pública recomendando a las entidades la presentación progresiva de información cualitativa cuantitativa sobre los impactos esperados de la nueva norma (ver *Beyond the GAAP* nº 102 – julio-agosto 2016).

En este sentido, la ESMA recomienda a las entidades que incluyan en las cuentas anuales del ejercicio 2016 la siguiente información específica:

- calendario de la entidad para implementar la NIIF 15;
- descripción adaptada a la entidad de la NIIF 15 y sus conceptos clave especificando cómo se van a implementar en la entidad;
- en la medida que se conozcan o se puedan estimar razonablemente, información cuantificada de los impactos esperados de la primera aplicación de la NIIF 15 (por ejemplo, magnitud);
- en caso de no disponer de información cuantitativa, una indicación cualitativa de la magnitud de los posibles impactos.

Por otra parte, la ESMA espera que si el impacto es significativo, la mayoría de las entidades sean capaces de presentar en los estados financieros semestrales de 2017, información cuantificada (magnitud por ejemplo) sobre los potenciales impactos de la NIIF 15 durante el primer periodo de aplicación.

Por lo tanto, la información revelada sobre la transición a la NIIF 15 dependerá de la magnitud de los impactos esperados y del estado del proceso hacia la transición.

Sin entrar en detalles, es importante recordar que la ESMA también indicó en sus recomendaciones que espera que las comisiones de auditoría supervisen la implementación de la norma así como la información financiero-contable que se presente a los mercados.

2. Alcance del estudio y constitución de la muestra

Hemos analizado la información financiera a 31 de diciembre de 2016 preparada de conformidad con las NIIF publicada por grupos industriales y de servicios del Eurostoxx 50, CAC 40 y Next 20 cuyo ejercicio económico coincide con el año natural. Bancos y aseguradoras están por tanto excluidos de nuestra muestra. El análisis ha cubierto los estados financieros consolidados NIIF disponibles a 24 de marzo de 2017.

La muestra así constituida incluye 61 grupos europeos industriales y de servicios (de los que el 60% son franceses) que representan diferentes sectores:

	EUR 50	EUR 50 + CAC 40	CAC 40	NEXT 20	Total
Bienes y servicios a clientes ⁽¹⁾	8	4	8	0	20
Proveedores de energía y medioambiente	3	1	1	2	7
Inmobiliaria	0	1	0	1	2
Fabricantes ⁽²⁾	3	5	3	1	12
Materiales básicos y petróleo	2	2	1	0	5
Sanidad	1	1	0	0	2
Servicios en comunidades	1	0	0	1	2
Tecnologías	1	0	1	3	5
Telecomunicaciones	2	2	1	1	6
Total	21	16	15	9	61

(1): incluyendo empresas automovilísticas y sus proveedores, agroindustria y bebidas, medios de comunicación, bienes domésticos y de cuidado, distribución, viajes y entretenimiento.

(2): incluyendo productos y servicios industriales, materiales de construcción

De la muestra, los grupos con más presencia son los franceses (37 emisores) y alemanes (12 emisores) seguidos de lejos por los holandeses (4 emisores).

Hemos analizado la información cualitativa y cuantitativa facilitada por los emisores sobre los impactos esperados de la entrada en vigor de la NIIF 15. Todos los gráficos y tablas del estudio han sido elaborados por Mazars a partir de la información incluida en los estados financieros consolidados a 31 de diciembre de 2016 por los grupos de la muestra.

Los ejemplos que presentamos a continuación se muestran a efectos meramente ilustrativos y no pretenden representar todas las buenas prácticas identificadas durante el estudio.

3. Información a revelar interesante sobre la implementación operativa de la NIIF 15

El 43% de los grupos de la muestra han presentado información, más o menos detallada, sobre los proyectos internos para la implementación operativa de la NIIF 15. Especialmente es el caso de SAP, que explica que ha desplegado un proyecto interno de amplio alcance para cubrir todas las áreas afectadas por la NIIF 15.

SAP - Extracto de los estados financieros consolidados a 31 de diciembre de 2016:

- On May 28, 2014, the IASB issued IFRS 15 (Revenue from Contracts with Customers). The new revenue recognition standard will be effective for us starting January 1, 2018. We do not plan to adopt IFRS 15 early. The standard permits two possible transition methods for the adoption of the new guidance: (1) retrospectively to each prior reporting period presented in accordance with IAS 8 (Accounting Policies, Changes in Accounting Estimates and Errors), or (2) retrospectively with the cumulative effect of initially applying the standard recognized on the date of the initial application (cumulative catch-up approach). We currently plan to adopt the new standard using the cumulative catch-up approach.

We are in the process of developing our future IFRS 15 revenue recognition policies and adjusting the relevant business processes to adopt these new policies. We have established a project across SAP's operating segments. This project covers the implementation of a new SAP-based revenue accounting and reporting solution as well as the development of new revenue recognition policies. Besides this, we have established a global roll-out and training approach for all of the relevant stakeholders within the organization. As part of this effort, we have identified several differences between our current accounting policies and the future IFRS 15-based policies (as far as these have already been developed). Based on our analyses performed so far,

SAP, Informe anual 2016, F-18

Algunos grupos también indican que han trabajado con otros homólogos a nivel internacional y/o nacional. En particular, es el caso de los grupos del sector tecnológico: ATOS y CAPGEMINI indican que han trabajado con SYNTEC Numérique para identificar las cuestiones relacionadas con la implementación de la NIIF 15.

Otras mencionan que siguen con atención la evolución de las posiciones del mercado, en particular en EE.UU. (sobre todo los debates sectoriales dirigidos por la AICPA). THALES, por ejemplo, menciona que sigue de cerca las posiciones del mercado en los sectores Aeroespacial y Defensa.

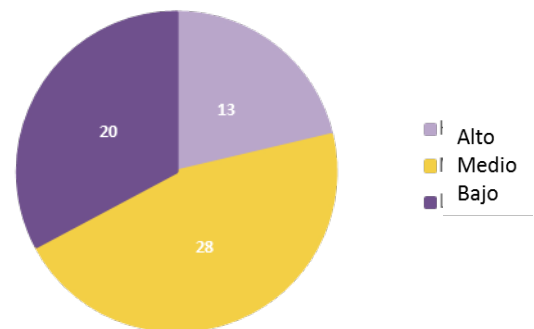
4. Un nivel de información cualitativa muy dispar y no necesariamente proporcional a la magnitud de los impactos esperados

La mayoría de los grupos cumplen las expectativas del supervisor ya que casi el 70% presentan a 31 de diciembre de 2016 información cualitativa más o menos detallada sobre el trabajo realizado hasta la fecha y/o sobre los temas identificados (incluyendo en algún caso, el método de transición elegido; ver sección 5 siguiente).

De los grupos que se limitan a mencionar la inminente entrada en vigor de la NIIF 15 o que los trabajos de transición están en curso, la mitad indican que no esperan impactos significativos, lo que en cierto modo permite justificar el nivel de información facilitado. En cuanto al resto, la falta de información no implica necesariamente que los impactos no vayan a ser significativos – algunos indican que han identificado áreas en las que la NIIF 15 producirá cambios. Los usuarios de los estados financieros tendrán por tanto que seguir esperando para tener más información.

¿Cuál es el nivel de información presentada a 31 de diciembre de 2016 por los emisores sobre la transición de la NIIF 15?

Nivel de información cualitativa proporcionada sobre la futura aplicación de la NIIF 15



Los grupos valorados como “bajo” presentan información mínima sobre la implementación de la NIIF 15 (por ejemplo, únicamente indican que a fecha de cierre se está llevando a cabo un trabajo para identificar los potenciales impactos).

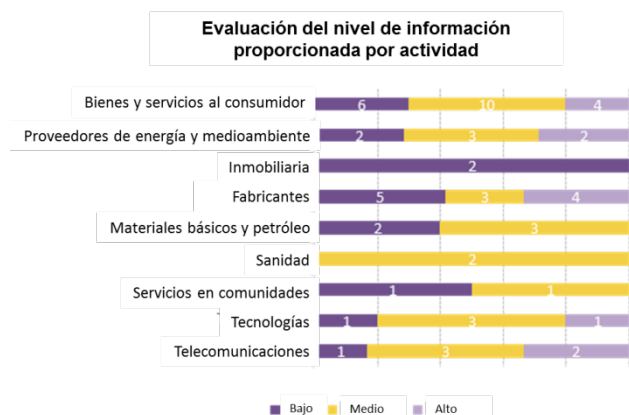
En Francia, destacan AIRBUS, EDF, SAFRAN y VALEO por el detalle de la información cualitativa sobre los aspectos clave identificados (lo que no supone necesariamente que se esperen impactos significativos).

En general, los grupos alemanes son los que facilitan información más detallada: de hecho el 40% presenta un nivel de información “alto” y el 60% restante un nivel “medio”.

Entre los grupos franceses el panorama es variado: sólo el 10% facilita información muy detallada y más de la mitad no va más allá de información mínima. Es difícil concluir si se debe a retrasos en el proceso de transición, a la expectativa de un impacto global limitado o al deseo de ser prudentes

en las comunicaciones financieras antes de la fecha límite del 1 de enero de 2018.

¿Qué sectores presentan el mayor nivel de información a 31 de diciembre de 2016?

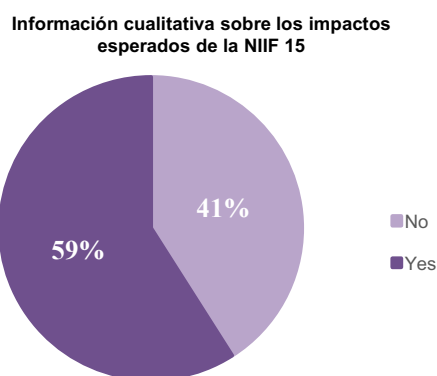


Los grupos que más información presentan son las del sector aeroespacial (AIRBUS y SAFRAN), automóvil (BMW y VALEO) y telecomunicaciones (DEUTSCHE TELEKOM y TELEFONICA).

En el otro extremo están las empresas del sector bienes y servicios (excluida la industria del automóvil) e inmobiliario, que proporcionan relativamente poca información sobre los principales aspectos de la transición dado el bajo impacto esperado. Sin embargo, es difícil generalizar; grupos como ADIDAS o PHILIPS proporcionan un nivel de información que consideramos “alto” (ver extractos de su información financiera más adelante). Las empresas de energía proporcionan en general un buen nivel de información, con EDF y ENI a la cabeza.

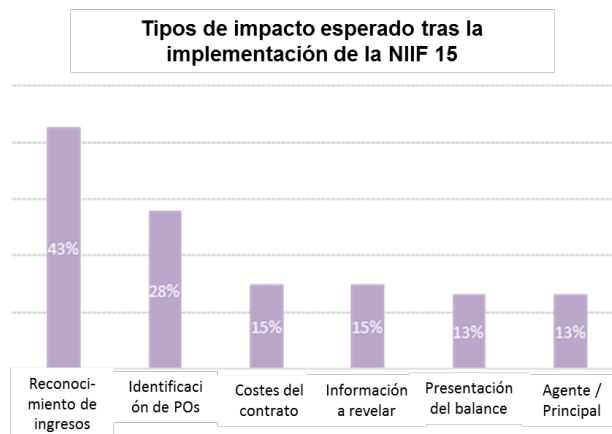
De las tecnológicas, la alemana SAP presenta un análisis muy detallado. Entre los grupos industriales (excluido el sector aeroespacial) la mayor cantidad de información viene del grupo irlandés CRH PLC y del alemán SIEMENS, centrándose ambos principalmente en sus contratos de construcción.

¿Qué porcentaje de grupos presenta información sobre el tipo de impactos esperados de la NIIF 15?



A 31 de diciembre de 2016, 36 grupos presentan un análisis inicial de los cambios contables esperados tras la implementación de la NIIF 15.

¿Cuáles son los principales tipos de impactos mencionados por las empresas a 31 de diciembre de 2016?



Los principales impactos que se mencionan son el momento de reconocimiento de los ingresos y la identificación de las obligaciones de desempeño. Sin embargo, el análisis de dichos impactos varía entre sectores. A continuación os presentamos las grandes líneas a partir de la información disponible.

a. Bienes de consumo

En el sector de bienes de consumo, en los informes disponibles destacan dos asuntos: el registro contable de los descuentos y, más en general, los incentivos financieros a clientes (tanto en cliente intermedio como final) y las ventas con derecho de devolución.

La problemática de los incentivos financieros es cómo presentar en la cuenta de resultados los importes a pagar a los clientes, si como un ajuste a los ingresos o como un gasto. La clasificación de los descuentos no es un problema ya que dado que el proveedor no recibe a cambio un bien o servicio separado se deben presentar como un ajuste de la cifra de ventas. Lo que puede ser complejo sin embargo, es su estimación, ya que se trata de una contraprestación variable. Así, los descuentos se deben estimar al inicio del contrato y los ingresos estarán “limitados” en función de los descuentos esperados.

Las devoluciones, que pueden ser en forma de reembolso total o parcial o de canje, también son una forma de contraprestación variable. Los grupos por tanto no reconocerán ingreso alguno por aquellos productos que esperan les sean devueltos. Sin embargo, la norma establece que deberá reconocerse un pasivo, por las devoluciones futuras esperadas, con contrapartida a un activo, por el derecho de la entidad a recuperar los bienes vendidos.

ADIDAS trata ambas cuestiones en su información financiera a 31 de diciembre de 2016.

Extracto de los estados financieros consolidados de ADIDAS a 31 de diciembre de 2016:

IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers including Amendments to IFRS 15: Effective Date of IFRS 15 (EU effective date: January 1, 2018): This new standard replaces the current guidance on recognising revenue in accordance with IFRS, in particular IAS 18 Revenue, IAS 11 Construction contracts and IFRIC 13 Customer Loyalty Programmes and provides a holistic framework for all aspects of revenue recognition. IFRS 15 creates a centralised, single five-step model for recognising revenue arising from contracts with customers.

adidas offers its Wholesale customers various customer incentives such as volume rebates, cooperative advertising allowances and slotting fees. These might create additional performance obligations under IFRS 15 and require the inclusion of elements of variable consideration in the transaction price. Under the current approach, customer incentives which are contractually agreed upon in the trade term agreements are accounted for as sales discounts and are accrued over the financial year. Customer incentives which are not contractually agreed upon in the trade term agreements are accounted for as expenditure for marketing investments. Under IFRS 15, the amount and timing of revenue recognition with regard to customer incentives might be affected. Variable consideration will be included in the transaction price and the evaluation of variable consideration will require judgement in many cases. Revenue might be recognised before all contingencies are resolved, i.e. earlier than under current practice.

In accordance with IAS 18, adidas accrues revenue related to estimated returns based on past experience by means of a return provision which is recorded in the statement of financial position with a corresponding debit entry in the income statement in form of a reduction of gross sales. The current adidas policy requires that the provision is calculated on a net basis in the amount of the standard margin (i.e. the difference between gross sales and cost of sales) for the products sold which are expected to be returned. IFRS 15 requires a gross correction of expected returns by correcting gross sales and cost of sales in the full amounts. In addition, an asset for the right to recover products from customers upon settling the refund liability has to be recognised. The new approach is expected to result in a reduction in revenues and a decrease in the equity ratio due to the higher provision amount, in particular for the first set of adjusted financial statements where IFRS 15 is applied. Revenue for contracts where no reliable estimate of the amount of returns can be made is recognised before the return period ends in accordance with IFRS 15, i.e. earlier than under the current practice.

No significant changes are expected with regard to revenue from own-retail transactions and from the licensing-out of trademarks compared to the current practice in accordance with IAS 18.

In addition, the new standard is expected to significantly increase the extent of disclosures relating to revenue, thus necessitating modifications to reporting methods and IT systems in order to collect necessary information. Additionally, methods for estimating amounts whose inclusion will not result in a significant reversal of revenue when uncertainty has been resolved need to be developed and implemented. adidas has not yet decided which of the available transition methods and practical expedients will be applied. Further analysis of the expected impact on the consolidated financial statements of adidas AG is in progress.

ADIDAS, Informe anual 2016, páginas 145-146

El grupo DANONE también aborda en sus estados financieros la cuestión de cómo presentar ciertos gastos en la cuenta de resultados (si como un ajuste a los ingresos o como un gasto).

Extracto de los estados financieros consolidados de DANONE a 31 de diciembre de 2016:

Regarding IFRS 15, based on the work carried out, the Group expects that its application will result primarily in the reclassification of certain services received or performed by the Group as well as certain expense items between sales and the corresponding operating income lines. The Group will assess these potential impacts in the interim consolidated financial statements for the six-month period ending June 30, 2017.

DANONE, Documento de registro de 2016, página 77

b. Fabricantes de automóviles y proveedores automovilísticos

Algunos contratos de venta celebrados por los fabricantes de automóviles incluyen una opción de recompra. BMW y DAIMLER tratan este tema en su información a revelar sobre los impactos esperados de la implementación de la NIIF 15.

Un acuerdo de recompra puede adoptar diferentes formas y, en particular, una entidad puede tener la obligación de recomprar el activo a solicitud del cliente (opción de venta) a un precio inferior a su precio de venta inicial.

En algunas circunstancias, este tipo de acuerdos deben registrarse como si fuera una venta con derecho de devolución.

Extracto de los estados financieros consolidados de DAIMLER a 31 de diciembre de 2016:

IFRSs issued, EU endorsed and not yet adopted

In May 2014, the IASB published IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers. It replaces existing guidance for revenue recognition, including IAS 18 Revenue, IAS 11 Construction Contracts and IFRIC 13 Customer Loyalty Programmes. The new standard lays down a comprehensive framework for determining in which amount and at which date revenue is recognized. The new standard specifies a uniform, five-step model for revenue recognition, which is generally to be applied to all contracts with customers. As a result of IFRS 15, new items are introduced in the statement of financial position: "Contract assets" and "Contract liabilities." These items can arise through advance payment or advance delivery at the contract level. In addition, disclosure requirements are extended.

Group-wide investigation of the effects on the consolidated financial statements of adopting IFRS 15 has not yet been completed. Effects on Daimler may occur, in particular with regard to the date of recognition of sales incentives and also with regard to the sale of vehicles for which the Group enters into a repurchase obligation or grants a residual-value guarantee. The latter are reported as operating leases. Under IFRS 15, such vehicle sales can necessitate the reporting of a sale with the right of return. The statement of financial position will be changed in particular by the separate presentation of "Contract liabilities." From today's perspective, the application of IFRS 15 is not expected to have any major impact on the Group's profitability, liquidity and capital resources or financial position.

Application of IFRS 15 is mandatory at the latest for reporting periods beginning on or after January 1, 2018. Early adoption is permitted. Daimler will apply IFRS 15 for the first time for the financial year beginning on January 1, 2018. Daimler currently plans for the first-time application to be retrospectively so that the comparative period is presented according to IFRS 15.

DAIMLER, Informe anual 2016, página 224

En cuanto a los proveedores de equipamiento, VALEO presenta un interesante análisis de las diferentes promesas que generalmente se hacen a un fabricante de automóviles. La problemática es si cada una de estas promesas es distinta o no y si, por tanto, constituyen o no obligaciones de desempeño separadas.

Extracto de los estados financieros consolidados de VALEO a 31 de diciembre de 2016:

Standards, amendments and interpretations	Effective date	Impacts for the Group
IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers	January 1, 2018	<p>IFRS 15 will replace IAS 11, IAS 18 and the related IFRIC and SIC interpretations on revenue recognition. It introduces a new model for accounting for revenue from contracts with customers. Clarifications to the standard were published by the IASB on April 12, 2016 following publication of the "Clarifications to IFRS 15" exposure draft in July 2015, and are subject to approval by the European Union in the near future.</p> <p>The European Union adopted IFRS 15 on September 22, 2016.</p> <p>Together with the Business Groups and Valeo Service, Valeo selected the principal transactions and contracts representing the Group's current and future activity. These were analyzed in light of the five-step model required by IFRS 15 in order to identify areas where it needs to exercise judgment and any potential changes resulting from application of the standard. The findings of this initial analysis are presented below and may change in light of the more detailed analysis currently in progress.</p> <p>For a given automotive project, the three main promises made by Valeo to an automaker typically identified within the scope of the initial analysis are:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ product development, which includes determining the intrinsic technical features of parts and those related to the relevant production process; ■ supply of tooling such as molds and other equipment used to manufacture parts; ■ supply of parts. <p>The Group is continuing its analysis in order to determine whether each of these promises is distinct and whether they must be considered as performance obligations.</p> <p>Valeo also considers that the contractual promise made to the automaker in the form of warranties for the parts supplied does not meet the definition of a separate performance obligation as it does not give rise to an "additional service". Warranty costs will therefore continue to be accounted for in accordance with IAS 37 – "Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets".</p> <p>An analysis of the relationship with the end customer under certain specific contracts has led Valeo to consider that it acts as agent in such dealings and not as principal.</p> <p>The Group identified an impact on the presentation of its consolidated net income as a result of applying IFRS 15 but this has not yet been quantified. This concerns contributions received from customers in respect of development costs and prototypes, which are currently shown as a deduction from Research and Development costs, net. These costs are now to be included on the "Sales" line as they result from a contract with a customer with a view to obtaining goods or services that are an output of the Group's ordinary activities in exchange for consideration.</p> <p>The choice of transition method has not yet been decided.</p> <p>During the first half of 2017, Valeo will finalize its analyses and will estimate the impacts of applying the new standard (temporarily deferred recognition of revenue, treatment of pre-production activities, presentation, disclosure requirements in the financial statements, etc.).</p>

VALEO, Estados financieros consolidados 2016, página 9

c. Proveedores de energía

Ninguno de los proveedores de energía analizados presenta en sus estados financieros a 31 de diciembre de 2016 información sobre la magnitud del impacto esperado de la NIIF 15. Sin embargo, todos ellos presentan información cualitativa sobre las áreas afectadas por la nueva norma.

Entre los temas mencionados con mayor frecuencia se encuentra la distinción agente-principal. Según la NIIF 15, una entidad actúa como principal si controla los bienes o servicios prometidos antes de transferirlos al cliente.

Los indicadores de la NIC 18, aunque se incluyen en la NIIF 15 como guía, ya no son determinantes en el análisis.

Extracto de los estados financieros consolidados de EDF a 31 de diciembre de 2016:

1.2.2.1 IFRS 15 – Revenue from Contracts with Customers

On 29 October 2016, the European Union adopted IFRS 15 “Revenue from Contracts with Customers”, which must be applied from 1 January 2018 at the latest. Subject to approval by the European Union, the associated amendments will be applicable at the same date as the standard itself. The Group has not opted for early application of this standard.

The Group’s preliminary analysis has identified a list of subjects for examination in the light of IFRS 15. The entities concerned have analysed their contracts and sales revenues by major categories, and working groups have been set up to assess the potential impacts of this new standard.

The cumulative revenues of entities covered by this preliminary analysis represent 95% of the Group’s total revenues. The subjects identified are currently under examination, and the impacts of first application of IFRS 15 are also being assessed.

The subjects identified so far that may have an impact on Group sales are the following.

- Recognition of income from energy delivery (the agent/principal distinction):

In accordance with IAS 18, all Group entities supplying electricity or gas include the service of delivery in their sales revenues.

IFRS 15 requires analysis of whether or not the energy delivery service is a separate performance obligation within the electricity supply contract. It sets out the conditions in which an entity operates as principal or agent for the supply of a good or service with third party involvement. If the entity is classified as the principal, it can recognise the sales revenue from the delivery service, including the part of the service executed by a third party. Otherwise, it is classified as an agent, and can only include the amount of any commission in its sales revenues on delivery services.

In France, electricity delivery services are performed by Enedis, the Group’s regulated subsidiary that is the French distribution network operator. As a result the principal-agent analysis under IFRS 15 only relates to the presentation of revenues in segment reporting.

However, gas delivery services in France and electricity and gas delivery services in Italy, the United Kingdom and Belgium are carried out by non-Group entities.

- Among the other subjects analysed by the Group, in certain countries, IFRS 15 could lead to changes in the recognition of market energy purchase and sale transactions as part of optimisation activities, but this would have no impact on the Group’s consolidated net income.
- The Group has identified further subjects for which accounting practices could change, but the impacts on Group net income would be non-significant. Analyses will continue, in response to developments in the contractual framework and the Group’s business activity, until the standard is applied.

EDF, Estados financieros consolidados 2016, página 1

d. Industria aeroespacial

Este sector incluye actividades a largo plazo que requieren de análisis específicos en cuanto al impacto de la NIIF 15, aunque dichas actividades no siempre son las más significativas de estos grupos.

En el caso de AIRBUS, los contratos de construcción definidos en la NIC 11, representan menos del 20% de los ingresos del grupo. Se trata principalmente de contratos relacionados con programas militares y proyectos espaciales.

En su información financiera a 31 de diciembre de 2016, AIRBUS se centra en los contratos de construcción, indicando que esta terminología ya no existe en la NIIF 15 y reconociendo implícitamente que los ingresos de este tipo de contratos ya no se reconocerán necesariamente a lo largo del tiempo. El grupo destaca los criterios que se deberán cumplir a partir de ahora para reconocer los ingresos a lo largo del tiempo.

AIRBUS también indica que la NIIF 15 ya no permite algunos métodos para medir el grado de avance, como por ejemplo, aquéllos en los que la entidad mantiene en el balance grandes cantidades de trabajo en curso, transfiriendo progresivamente el control del activo al cliente. AIRBUS indica que cambiará el método para medir el grado de avance para cumplir con NIIF 15 pero no especifica el método elegido.

IFRS 15 “Revenue from Contracts with Customers”

On May 2014, the IASB issued IFRS 15 which establishes a single comprehensive framework for determining when to recognise revenue and how much revenue to recognise. IFRS 15 will replace the current revenue recognition standards IAS 18 “Revenue” and IAS 11 “Construction contracts” and related interpretations when it becomes effective.

Airbus has completed an initial qualitative assessment of the potential impact of the adoption of IFRS 15 on its consolidated financial statements.

Revenue recognition should depict the transfer of control of the goods and services to the customer. IFRS 15 will require Airbus to identify the different performance obligations it assumes under a contract, and account for them separately based on their relative stand-alone selling prices. For all contracts, including long-term construction contracts currently accounted for under the PoC method, Airbus will only be able to recognise revenue once certain conditions providing evidence that control of a good or service has transferred to the customer are met. IFRS 15 introduces three criteria among which control is transferred over time and as a result revenue could be recognised over time:

- (i) Customer simultaneously received and consumes the benefits provided by the entity’s performance as the entity performs.
- (ii) The entity’s performance creates or enhances an asset that the customer controls as the asset is created or enhanced.
- (iii) The entity’s performance does not create an asset with alternative use to the entity and the entity has enforceable right to payment to performance completed to date.

The current significant accounting policies (see “– Note 2 - Significant Accounting Policies”) will be impacted by IFRS 15, as follows:

Sales of commercial aircraft – Revenue will be recognised once the customer is controlling the aircraft. In most of the cases, the physical delivery of the aircraft results in the transfer of control to the customer. Airbus does not expect any change in the timing of the revenue recognition of commercial aircraft.

The assessment of the impact on the measurement of the revenue is still ongoing specifically on the concessions granted by some of Airbus’ suppliers to Airbus’ customers and on potential impact of significant financing component.

Construction contracts – This notion is not maintained under IFRS 15. Airbus has been analysing its major construction contracts (see “– Note 2: Significant Accounting Policies”) and may conclude for some of them that the criteria stated under the criteria (ii) and/or (iii) criteria above are not fulfilled. In such case, revenue and related production costs will be recognised at the delivery of each separate performance obligation instead of over the contract using a single margin.

In certain circumstances, the standard considers work in progress to be controlled by the customer, in which case it would be inappropriate for an entity to recognise work in progress as an asset on its balance sheet. As a result, Airbus will use a method which will reflect the over time transfer of control when sold assets have no alternative use to the final customer. The assessment of the quantitative impact of the implementation of the new revenue standard is still ongoing.

Transition - Airbus plans to adopt IFRS 15 in its consolidated financial statements for the year ending 31 December 2018, using the retrospective approach.

The implementation of IFRS 15 will generate more extensive disclosures in the financial statements (i.e. backlog based on contract transaction price).

AIRBUS, Estados financieros 2016, páginas 12-13

Siguiendo en el sector aeroespacial, SAFRAN presenta un detalle de los principales tipos de contrato y del método de reconocimiento de los ingresos de cada uno de ellos.

La información presentada por SAFRAN sobre los contratos de mantenimiento refleja el hecho de que, bajo NIIF 15, el progreso se mide sobre la base del grado de avance.

Las horas de vuelo (indicador actualmente utilizado para medir el progreso) no están correlacionadas con la realización efectiva del servicio de mantenimiento; por lo tanto, SAFRAN anticipa que a partir de ahora reconocerá los ingresos sobre la base de coste a coste.

Como otros grupos, SAFRAN también destaca que la aplicación de la NIIF 15 no tendrá impacto alguno sobre los flujos de efectivo asociados a los ingresos.

Extracto de los estados financieros consolidados de SAFRAN a 31 de diciembre de 2016:

Regarding the application of IFRS 15, the Group has also analyzed its current accounting policies in light of the provisions of new IFRS 15. This analysis was performed on the different types of contract existing within the Group. The findings were as follows:

Contract type/Contractual clause	Current accounting treatment	IFRS 15 accounting treatment
Original equipment product and spare part sales contracts (all segments)	Revenue is recognized on delivery of the goods	Unchanged
Time and materials service agreements (Aerospace Propulsion and Aircraft Equipment segments)	Revenue is recognized on delivery of the service	Unchanged
Maintenance contract based on flying hours/landings (Aerospace Propulsion and Aircraft Equipment segments)	Revenue is recognized in line with billings (flying hours/landings)	Revenue is recognized on a percentage-of-completion basis (cost-to-cost method)
Performance warranties and extended warranties (mainly Aerospace Propulsion and Aircraft Equipment segments)	Recognized in expenses	Recognized as a deduction from revenue on delivery of the goods
Development financed by the customer up front and/or on serial production (mainly Aircraft Equipment segment)	Revenue is recognized either as billing milestones are met or on a percentage-of-completion basis (cost-to-cost method)	1) Development is a separate performance obligation: revenue is recognized on a percentage-of-completion basis (cost-to-cost method) or on completion in line with the transfer of control over the development work 2) Development cannot be separated from serial production: revenue corresponding to development is recognized on each serial product delivery
Contracts with multiple elements (e.g., development + serial product) with milestones representing contractual completion (mainly Defense and Security segments)	Revenue is recognized either as milestones are achieved or on a percentage-of-completion basis (cost-to-cost method)	1) Identification of any performance obligations incorporated into contracts 2) Transfer of control of goods and services over time: revenue is recognized on a percentage-of-completion basis (cost-to-cost method) 3) Transfer of control of goods and services at a point in time: revenue is recognized on delivery

Overall, the application of IFRS 15 is not expected to have a material impact on the Group's annual revenue based on its current scope, and will have no impact on the associated cash flows.

The impacts will primarily relate to the deferred recognition (relative to current practices) of revenue on certain service contracts or contracts with multiple elements and to reclassifications of expenses on certain warranties as a deduction from revenue.

SAFRAN, Documento de registro 2016, página 82

IFRS 15 will be applied by the Group with effect from January 1, 2018 based on the "full retrospective approach". Accordingly, comparable data for 2017 presented in the 2018 consolidated financial statements will be restated and opening equity at January 1, 2017 will be adjusted for the impacts of the first-time application of this standard.

e. Tecnología

Un tema especialmente importante en el sector tecnológico (digital e informático) es la identificación de las obligaciones de desempeño debido a la complejidad de la oferta de servicios y de la extensión de la vinculación entre los diferentes productos/servicios.

Por ejemplo, un proveedor de software frecuentemente proporcionará el software en sí mismo, el servicio de instalación, las posteriores actualizaciones del software, etc.

SAP ya ha considerado las implicaciones de lo anterior en términos de asignación del precio de la transacción a cada una de las obligaciones de desempeño identificadas y al momento de reconocimiento de los ingresos.

La información financiera de SAP explica los cambios introducidos por NIIF 15 en el uso del denominado método residual para la contabilización de los ingresos de contratos compuestos.

La comunicación también pone de relieve las consecuencias de la guía detallada de la NIIF 15 sobre el reconocimiento de los ingresos por licencias de propiedad intelectual (en concreto software) cuando la licencia es la obligación de desempeño o es el elemento predominante. La NIIF 15 distingue entre vender un derecho de acceso a la propiedad intelectual y vender un derecho de uso de la misma. En el primer caso, los ingresos se reconocen a lo largo del tiempo; en el segundo, en un momento específico (cuando el derecho se transfiere al cliente).

Extracto de los estados financieros consolidados de SAP a 31 de diciembre de 2016:

within the organization. As part of this effort, we have identified several differences between our current accounting policies and the future IFRS 15-based policies (as far as these have already been developed). Based on our analyses performed so far, these differences include:

- Currently, if for any of our product or service offerings, we determine at the outset of an arrangement that the amount of revenue cannot be measured reliably, we conclude that the inflow of economic benefits associated with the transaction is not probable, and we defer revenue recognition until the arrangement fee becomes due and payable by the customer. Under our draft IFRS 15-based policies, we need to estimate, at the outset of an arrangement, the potential impact on the transaction price from both uncertainties in the measurement of revenue and from collection uncertainties and recognize the remaining revenue earlier.
- IFRS 15 requires changes to the way we allocate a transaction price to individual performance obligations, which can impact both the classification and the timing of revenues. Among these differences are changes in the application of the residual approach under IFRS 15 and the residual method which we currently apply. While the residual method we currently use aims at allocating the transaction price between deliverables, the residual approach under IFRS 15 is used for estimating the standalone selling price of a promised good or service and generally would not allow an allocation of little or no portion of the transaction price to a performance obligation. This difference may result in higher transaction price allocations to on-premise software performance obligations and thus in an earlier recognition of certain portions of the transaction price.
- We expect a revised recognition pattern for on-premise software subscription contracts, which combine the delivery of software and support service and the obligation to deliver, in the future, unspecified software products. Under our current policies, we recognize the entire fee ratably over the subscription term. In contrast, under IFRS 15-, we would recognize a portion of the transaction price upon delivery of the initial software at the outset of the arrangement.

- Under our current policies, we do not account for options that allow the customer to purchase additional copies of an already-licensed on-premise software product as a separate element of an arrangement. In contrast, IFRS 15 provides that such options are accounted for as a separate performance obligation if they represent a material right. In such circumstances IFRS 15 will result in allocating a portion of the transaction price to such options giving rise to the material right. This portion will be recognized upon exercise or forfeiture of the options, which may be later than the current revenue recognition timing.
- We are currently already capitalizing the cost to obtain a contract. We expect the capitalization amount to increase under IFRS 15 due to a broader definition of what is capitalizable as cost to obtain a contract.

In addition to the effects on our Consolidated Statements of Income, we expect changes to our Consolidated Statements of Financial Position (in particular due to no separate balance sheet items for deferred revenues being presented anymore, the recognition of contract assets/contract liabilities, the differentiation between contract assets and trade receivables, and an impact in retained earnings from the initial adoption of IFRS 15) and changes in quantitative and qualitative disclosure to be added. The quantitative impact of IFRS 15 on our 2018 financial statements is currently neither known to us nor reasonably estimable, as we have not yet done the following:

- Completed the analysis of the volume of contracts that will be affected by the different policy changes stemming from IFRS 15 upon adoption
- Performed estimates of the potential changes in business practices that may result from the adoption of the new policies
- Completed the identification of those contracts that will not be completed by the end of 2017 and thus have to be restated under the cumulative catch-up approach that we intend to use for transition to the new policies
- Finalized our accounting policy regarding the cost components to be included into the cost to fulfill a contract under IFRS 15.

We will continue to assess all of the impacts that the application of IFRS 15 will have on our financial statements in the period of initial application, which will also significantly depend on our business and go-to-market strategy in 2017. The impacts — if material — will be disclosed, including statements on if and how we apply any of the practical expedients available in the standard.

SAP, Informe anual 2016, páginas F-18 y F-19

PHILIPS también presenta información sobre el impacto esperado de las nuevas normas de reconocimiento de los ingresos asociados a licencias de propiedad intelectual.

Anticipa que, como resultado de las nuevas normas, los ingresos se reconocerán en un momento anterior.

Extracto de los estados financieros consolidados de PHILIPS a 31 de diciembre de 2016

IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers

IFRS 15 specifies how and when revenue is recognized as well as prescribing more informative and relevant disclosures. The standard supersedes IAS 18 Revenue, IAS 11 Construction Contracts and a number of revenue related interpretations.

The new standard provides a single, principles-based five-step model to be applied to all contracts with customers. Furthermore, it provides new guidance on whether revenue should be recognized at a point in time or over time. The standard also introduces new guidance on costs of fulfilling and obtaining a contract, specifying the circumstances in which such costs should be capitalized. Costs that do not meet the criteria must be expensed when incurred.

The Company has completed an initial assessment of the potential impact of the adoption of IFRS 15 on its consolidated financial statements. The main aspects of the impact assessment are mentioned below:

General

Revenues of transactions that have separately identifiable components are currently recognized based on the relative fair value of the components and mainly occur in the segments Diagnosis & Treatment businesses and Connected Care & Health Informatics businesses. Under IFRS 15, the total consideration of a sale transaction will be allocated to the different elements based on their relative stand-alone selling prices. These prices will be determined based on the country list prices (including standard discounts where applicable) at which the Company sells the elements in separate transactions. If these country list prices are not available Philips will use either the adjusted market assessment approach or the expected costs plus a margin approach. The residual approach is only permissible in limited circumstances.

The Company performed an initial comparison of the fair value and the stand-alone selling prices of the identified components. Based on the initial assessment, these amounts are broadly the same, therefore the Company at this stage does not anticipate material differences in the revenue recognition under multiple component accounting.

Sale of goods

For the sale of products in the segments Personal Health businesses and Lighting, revenue is currently recognized when goods are delivered to the customer, which is the point in time at which the customer accepts the goods and the related risks and rewards of ownership are transferred. Revenue is only recognized at this moment after other requirements are also met, such as no continuing management involvement with goods, revenue and costs can be reliably measured and probable recovery of the considerations. Under IFRS 15, revenue will be recognized when a customer obtains control of the goods. The overall revenue recognition requirements are captured in the steps of the five-step model.

Based on the initial assessment, the Company did not identify material differences for the mentioned segments, between the transfer of control and the current transfer of risk and rewards. As such, at this stage the Company does not anticipate material differences in the timing of revenue recognition for the sale of products.

Rendering of services

Especially within the segments Diagnosis & Treatment businesses and Connected Care & Health Informatics businesses, the Company currently recognizes revenue from services when the inflow of the amounts involved are deemed probable and revenue and associated costs related to the stage of completion of a contract or transaction can be reliably measured. Furthermore, revenue from services is deferred and recognized in the Statement of income over the period during which the service is rendered. Under IFRS 15, revenue will be recognized when a customer obtains control of the services, which can be at a point in time or over time. For each performance obligation satisfied over time, revenue needs to be recognized by measuring the progress towards complete satisfaction of that performance obligation at the end of each reporting period.

Based on the initial assessment, the Company did not identify material differences between its current accounting treatment and IFRS 15, with respect to the timing of revenue recognition of service revenues.

Royalty income

Currently the Company recognizes revenue from intellectual property (IP) royalties, which is normally generated based upon a percentage of sales or a fixed amount per product sold, on an accrual basis based on actual or reliably estimated sales made by the licensees. Revenue generated from an agreement with lump-sum consideration is recognized on accrual basis based on the contractual terms and substance of the relevant agreement with a licensee. Under IFRS 15, revenues from the license of intellectual property should be recognized based on a right to access the intellectual property or a right to use the intellectual property approach. Under the first option revenue should be recognized over time while under the second option revenue should be recognized at a point in time.

Based on the initial assessment, the Company has identified a potential impact on revenues originating from its IP royalties (Segment HealthTech Other). The potential impact is mainly related to a change in timing of revenue recognition which, under IFRS 15, could be recognized in the Statement of income at an earlier point in time rather than over time under the current methodology.

The Company is currently performing a detailed analysis on a contract by contract basis, to assess the related impact.

Costs of obtaining a contract

Under IFRS 15, the incremental costs of obtaining a contract with a customer are recognized as an asset if the entity expects to recover them. Under the current guidance these costs are expensed when incurred.

The Company identified certain sales commissions that are typical for transactions in the segments Diagnosis & Treatment businesses and Connected Care & Health Informatics businesses to be incremental costs of obtaining a contract. The Company is currently assessing the exact amounts involved as well as the appropriate time in which capitalized contract costs should be amortized.

PHILIPS, Informe anual 2016, páginas 114-116

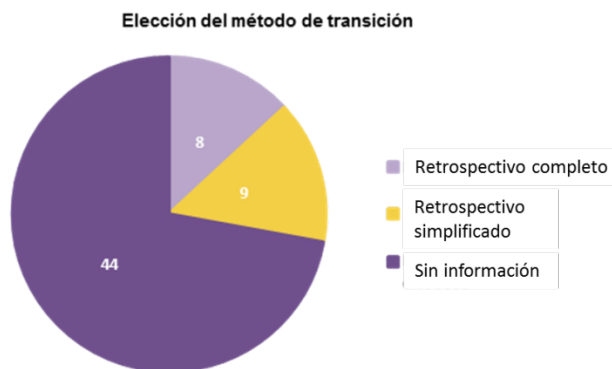
5. Transición a la nueva norma

La NIIF 15 entrará en vigor el 1 de enero de 2018, salvo que el emisor opte por su aplicación anticipada. Para grupos cuya fecha de cierre coincida con el año natural, la norma ofrece la opción de reexpresar el patrimonio a 1 de enero de 2017 (enfoque retrospectivo completo) o a 1 de enero de 2018 (enfoque retrospectivo simplificado). En caso de optar por el enfoque simplificado, las cifras de 2017 no se reexpresan (a diferencia del enfoque retrospectivo completo).

El enfoque retrospectivo completo es por tanto más difícil de implementar y requiere que el diagnóstico completo concluya con antelación suficiente. Tiene sin embargo la ventaja de permite presentar datos comparativos.

En el método retrospectivo simplificado sólo se deberán reexpresar los contratos vigentes a 1 de enero de 2018. Sin embargo, requiere presentar en las notas explicativas de los estados financieros a 31 de diciembre de 2018 información sobre los efectos del cambio de enfoque, lo que obligará a determinar los ingresos según las antiguas normas.

¿Cuántos emisores facilitan información sobre método de transición elegido para la primera aplicación de la NIIF 15 y, en su caso, qué método han elegido?



Sólo el 28% de grupos analizados presentan al cierre 2016 información sobre el método de transición elegido. Por tanto, podemos deducir que muchos emisores aún no han decidido qué método utilizarán. Nueve grupos han optado por el enfoque retrospectivo modificado (ocho por el retrospectivo completo). Sin embargo, es posible que a 31 de diciembre de 2016 este método esté “sobrerrepresentado” ya que se trata de la opción más obvia para los grupos que no esperan grandes impactos y que por tanto probablemente hayan terminado antes los trabajos de transición.

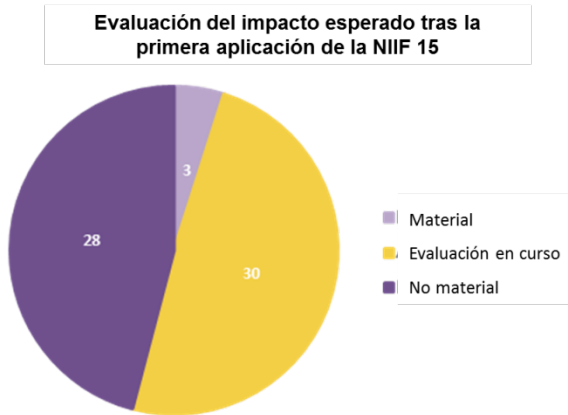
En Francia, KERING es el único que ha decidido oficialmente utilizar el enfoque retrospectivo simplificado (el grupo no espera que la transición a la NIIF 15 tenga un impacto significativo). DEUTSCHE TELEKOM también ha optado por este método en Europa, lo cual es sorprendente dado que el grupo se verá fuertemente afectado por la NIIF 15. Sin embargo, con tres periodos comparativos presentados, probablemente se consideró que el enfoque retrospectivo completo era menos práctico.

El ejemplo de los grupos alemanes, en general, es bueno, dado que 9 de los 12 grupos de la muestra ya han revelado su método de transición. De ellos, 2/3 prevén utilizar el enfoque retrospectivo simplificado.

Dado que muchos grupos aún no informan del método de transición es difícil identificar las tendencias por sector según el impacto esperado en cada uno de ellos.

6. Prudencia en la información sobre la magnitud de los impactos esperados

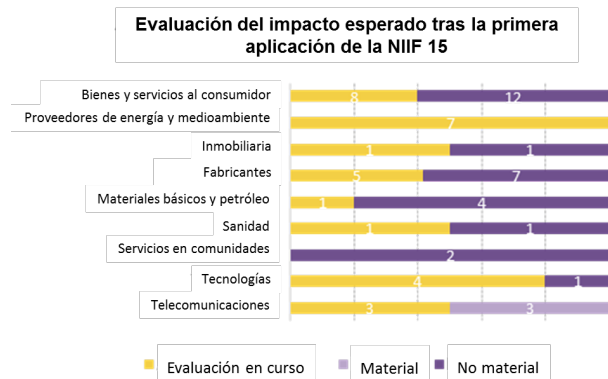
¿Qué impacto esperan los grupos de la transición a la NIIF 15?



Casi la mitad de los grupos analizados ya es capaz de indicar que la NIIF 15 tendrá poco o ningún impacto en sus estados financieros.

Sin embargo, 30 de los 61 grupos indican que siguen identificando (y evaluando) los impactos esperados. Esta prudencia refleja la dificultad a la que se enfrentan algunos grupos para completar su análisis y cuantificar los impactos esperados tras la primera aplicación.

¿Cuál es el impacto esperado por sector, en base a la información a revelar a 31 de diciembre de 2016?



Sólo tres grupos, todos del sector de las telecomunicaciones (DEUTSCHE TELEKOM, NOKIA y TELEFONICA) ya indican que la NIIF 15 tendrá un impacto significativo en sus estados financieros. No es sorprendente.

De los grupos que indican que no esperan impactos significativos, la mayoría son fabricantes de automóviles y proveedores automovilísticos (BMW, RENAULT y VOLKSWAGEN), grupos de bienes de lujo y cosmética (KERING, L'OREAL y LVMH), y grupos de bienes y servicios industriales (ARCELOR MITTAL, COMPAGNIE DE SAINT GOBAIN, SCHNEIDER y SIEMENS).

7. Sólo tres grupos presentan información cuantitativa

Sólo tres grupos presentan un impacto cuantificado de la NIIF 15 a 31 de diciembre de 2016. Estos son los grupos alemanes BMW y FRESENIUS (sector sanitario) y el francés PSA.

BMW presenta una primera estimación del impacto de la NIIF 15 sobre el patrimonio inicial (una reducción de 650 millones de euros a 31 de diciembre de 2016). Sin embargo, el grupo también indica que no espera que la NIIF 15 tenga un impacto significativo en 2018 y posteriores. En otras palabras, es básicamente un "re-equilibrio" puntual.

Extracto de los estados financieros consolidados de BMW a 31 de diciembre de 2016:

The objective of the new Standard **IFRS 15 (Revenue from Contracts with Customers)** is to assimilate all the various existing requirements and Interpretations relating to revenue recognition into a single Standard. The new Standard also stipulates uniform revenue recognition principles for all sectors and all categories.

The new Standard is based on a five-step model, which sets out the rules for revenue from contracts with customers. Revenues are required to be recognised either over time or at a specific point in time.

A major difference to the previous Standard is the increased scope of discretion for estimates and the introduction of thresholds, thus influencing the amount and timing of revenue recognition.

Accounting for buyback arrangements and rights of return for vehicles sold, but which the Financial Services segment will subsequently lease to customers, will result in the earlier recognition of eliminations. The adoption of IFRS 15 will result in a one-time reduction in equity, which will be recognised retrospectively as of the date of the beginning of the first accounting period presented on the basis of the new requirements. The actual impact of adopting the new Standard will depend on the level of inventories of vehicles held by dealerships, the expected number of leases to be concluded and the amount of inter-segment profits requiring to be eliminated at the date of first-time adoption. Based on analyses to date and the assumptions applied, it is estimated that equity at 31 December 2016 will be reduced by €650 million. The impact in the period following first-time adoption and in subsequent periods is not expected to be significant.

In the case of multi-component contracts with variable consideration components, changes in the allocation of transaction prices will result in higher amounts being recognised for vehicle sales and a lower level of amounts deferred for service contracts. However, the shift in the timing of revenue recognition is not expected to have a significant impact at the date of first-time adoption or in subsequent periods.

A different accounting treatment may be required if buyback arrangements are in place with customers, resulting in a shift in the timing of revenue recognition. The resulting impact is not expected to be significant.

The BMW Group intends to apply the new Standard entirely retrospectively at the adoption date.

BMW, Informe anual 2016, página 131

FRESENIUS anticipa una caída de los ingresos de entre el 1-2% en su actividad de servicios sanitarios (sin efecto en ingresos netos), debido a la presentación de las reducciones implícitas de precios concedidas a clientes reduciendo los ingresos (que actualmente se presentan como gastos).

Extracto de los estados financieros consolidados de FRESENIUS a 31 de diciembre de 2016:

*

In May 2014, the IASB issued **IFRS 15, Revenue from Contracts with Customers**. This new standard specifies how and when companies reporting under IFRS will recognize revenue as well as providing users of financial statements with more informative and relevant disclosures. IFRS 15 supersedes IAS 18, Revenue, IAS 11, Construction Contracts and a number of revenue-related interpretations. This standard applies to nearly all contracts with customers, the main exceptions are leases, financial instruments and insurance contracts. In September 2015, the IASB issued the amendment **Effective Date of IFRS 15**, which defers the effective date of IFRS 15 by one year to fiscal years beginning on or after January 1, 2018. Earlier adoption is permitted. The Fresenius Group

decided that IFRS 15 will not be adopted early and is currently evaluating the impact of IFRS 15, in conjunction with all amendments to the standard, on its consolidated financial statements. Based on findings the Fresenius Group obtained so far, it expects differences to the current accounting mainly in the calculation of the transaction price for health care services provided. IFRS 15 requires the consideration of implicit price concessions when determining the transaction price.

This will lead to a corresponding decrease of revenues from health care services and thus the implicit price concessions will no longer be included in selling, general and administrative expenses as an allowance for doubtful accounts. The first analysis of this issue showed a decrease of revenue by approximately 1% to 2% without any effect on net income. A more detailed quantification of the impact of IFRS 15 is not yet possible. The Fresenius Group also evaluates accounting policy options and transition methods of IFRS 15.

FRESENIUS, Estados financieros consolidados e informe de gestión de 2016, página 74

Finalmente, PSA plantea la posibilidad de que, a partir de ahora, en una de sus actividades se clasifique que actúa como agente, lo cual reduciría la cifra de negocios del grupo en algo menos de 3 billones de euros.

Extracto de los estados financieros consolidados de PSA a 31 de diciembre de 2016:

In respect of IFRS 15, the Group reviewed its contracts. The main areas of impact are expected in the Automotive Equipment Division. In actual fact, from 2018 (the date of application of IFRS 15), Faurecia may be classified as agent for monolith sales, thereby reducing recognised revenue. Therefore, if Faurecia were to be classified as agent for these monolith transactions, the impact on Faurecia would be around minus €3 billion, and slightly less at PSA Group level. Furthermore, IFRS 16 (applicable at 1 January 2019 subject to adoption by the European Union) and IFRS 9 (applicable at 1 January 2018) are in the process of being analysed.

PSA, Estados financieros 2016, página 20

Excepto DANONE y DEUTSCHE TELEKOM (que lo matiza diciendo “probablemente”), pocas de los grupos analizados indican si proporcionarán datos cuantificados a 30 de junio de 2017, según recomienda ESMA en caso de esperar impactos significativos.

ORANGE especifica que podrá comunicar los primeros impactos cuantitativos de la NIIF 15 en el cuarto trimestre de 2017. Estos impactos determinarán la opción del método de transición, que aún no se ha tomado.

Finalmente, VALEO indica que podrá cuantificar el impacto de la transición a la NIIF 15 durante el primer semestre de 2017 pero sin comprometerse a revelar cifras en los estados financieros intermedios.

Los próximos meses son sin duda la recta final hacia la implementación de la NIIF 15, pero probablemente no serán un camino fácil para los grupos que se enfrentan a impactos significativos ...

Puntos clave a recordar

- Sólo quedan unos pocos meses para la entrada en vigor de la NIIF 15, así que la cuenta atrás ha comenzado para los emisores. La información financiera a 31 de diciembre de 2016, reflejando las recomendaciones de los reguladores, ya permite observar ciertas tendencias.
- La ESMA recomienda a las entidades que se enfrentan a impactos significativos consecuencia de la transición a la NIIF 15 que presenten progresivamente más información cualitativa y cuantitativa sobre dichos impactos.
- La muestra de nuestro estudio ha incluido 61 grupos industriales y de servicios de los índices Eurostoxx 50, CAC 40 y Next 20, de las que el 60% son grupos franceses (utilizando datos disponibles a 24 de marzo de 2017).
- La norma ofrece dos opciones de transición (el enfoque retrospectivo completo o el enfoque retrospectivo simplificado). La elección del método por parte de las entidades probablemente va a depender de cómo esperan que les afecte la transición. Menos de un tercio de los grupos ha publicado oficialmente en sus estados financieros de 2016 su decisión. Actualmente, los emisores se dividen a partes iguales entre los dos métodos, aunque las tendencias varían fuertemente entre países.
- El impacto de la NIIF 15 depende del sector en el que se opere. La cantidad de información proporcionada por los grupos en su información financiera está altamente correlacionada, aunque no absolutamente, con la magnitud esperada del impacto. Por lo tanto, es lógico que los grupos del sector de las telecomunicaciones sean los que presentan la mayor cantidad de información a 31 de diciembre de 2016. Sin embargo, la mayoría de los grupos analizados sigue evaluando la magnitud del impacto.
- Sobre la base de la información cualitativa comunicada a 31 de diciembre de 2016, ya es posible identificar ciertos temas por sector. El momento de reconocimiento de los ingresos y la identificación de las obligaciones de desempeño se encuentran entre los asuntos mencionados con mayor frecuencia.
- Según las recomendaciones del regulador, en los estados financieros intermedios a 30 de junio de 2017, se deberían facilitar información cuantificada en caso de identificar impactos significativos. Muy pocos grupos se han comprometido con este calendario y algunos ya han indicado que revelarán esta información en 2017 pero más adelante. Sin embargo, unos pocos grupos sí presentan información cuantificada a cierre de 2016.

Preguntas frecuentes

NIIF

- Tratamiento contable según NIIF de una reinversión minoritaria en una holding desinvertida;
- Consideración de instrumentos dilutivos en el cálculo del beneficio diluido por acción;
- Información a revelar según NIC 36 de las pruebas de sensibilidad;
- Naturaleza desconsolidante de un contrato de factoring inverso;
- Contabilización de un pago anticipado vinculado a un contrato de distribución.

Próximas reuniones del IASB, del Comité de Interpretaciones de las NIIF y del EFRAG

NIIF		EFRAG	
IASB	Comité	Consejo	TEG
24-28 de abril	3 de mayo	31 de mayo	10-12 de mayo
15-19 de mayo	13-14 de junio	20 de julio	28-30 de junio
19-23 de julio	12-13 de septiembre	14 de septiembre	26-28 de julio

Beyond the GAAP es publicada por Mazars. El objetivo de este boletín informativo es mantener informados a los lectores sobre desarrollos contables. Beyond the GAAP en ningún caso será relacionada, en parte o totalmente, con una opinión emitida por Mazars. A pesar del meticuloso cuidado al preparar esta publicación, Mazars no será responsable de ningún error u omisión que la misma pueda contener.

El borrador de la presente edición se completó el 24 de abril de 2017.

© MAZARS – Todos los derechos reservados – abril de 2017