L

a nueva norma internacional de información financiera 15, *Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes*, está dando mucho que hablar y que hacer.

Nosotros entendemos que los contadores se muevan con todo vigor procurando convencer a los empresarios de la necesidad de analizar cuidadosamente sus distintos contratos para determinar su tratamiento contable de acuerdo con el nuevo estándar. Obviamente si los persuaden esperan tener ingresos adicionales. Todas las profesiones actúan así: los médicos cuando se aprueban nuevos procedimientos, los abogados cuando la jurisprudencia cambia el rumbo de las situaciones jurídicas, los contadores cuando hay que aplicar nuevas reglas, etc.

Con anterioridad hemos puesto de presente nuestra preocupación por la que creemos ha sido poca importancia a esta nueva NIF que en Colombia entró en vigor el 1° de enero de 2018.

La situación no es solamente colombiana. Así, por ejemplo, en Estados Unidos de América hemos encontrado el artículo [*Judgment Calls Stalk Revenue Recognition*](http://ww2.cfo.com/revenue-recognition-accounting-tax/2017/12/judgment-calls-stalk-revenue-recognition/), escrito por David M. Katz.

Como el artículo lo indica, estamos acostumbrados a fijar un precio total por una cantidad de bienes y servicios que dispensamos como un todo en virtud de un contrato. Esto se ve muy claro en los llamados acuerdos de llave en mano. Ahora el estándar espera que seamos capaces de analizar, es decir, descomponer el precio en sus partes, asignándolo a los bienes o servicios que claramente se puedan caracterizar como un componente, a los que sea posible atribuir sus propios ingresos y las obligaciones que haya que cumplir a cambio.

Una posibilidad consiste en que el precio incluya la remuneración por el crédito que se conceda al contratista, al permitirle pagar a plazos. Este componente financiero tiene que tratarse por separado.

El estándar también determina el tratamiento de los contratos según el contratante actúe como principal o como agente. Como se recordará existen muchos comerciantes que son auxiliares de otros, puesto que, por ejemplo, se dedican buscarles clientes o a distribuirles sus productos.

Una tercera cuestión tiene que ver con los tratos que pueden hacer que el precio varíe. En la literatura jurídica se encuentran muchísimos pactos de este tipo, basados en muy distintas circunstancias, las cuales pueden dar lugar a aumentos o disminuciones del precio.

Hay contadores que nunca han hecho reflexiones como las indicadas y los hay que , tienen muy claro cuáles son los componentes de sus ingresos, cuáles sus obligaciones asociadas y cuál su rentabilidad individual. Estos prestan un mayor apoyo a la hora de tomar decisiones en una empresa. Por lo tanto, es de esperar que la NIF 15 haga más reflexivos a nuestros profesionales, menos dados a tomar valores de contratos y facturas sin fórmula de juicio.

*Hernando Bermúdez Gómez*