



Club de la energía

Modificaciones Plan General de Contabilidad

6 de octubre de 2021

En breve comenzamos...

Agenda

1. **Introducción**
2. **Modificaciones reconocimiento de ingresos (NRV 14)**
3. **Modificaciones instrumentos financieros y valor razonable (NRV 9)**
4. **Desgloses de información**

1

Introducción



Introducción

Cambios desde el punto de vista jurídico



- ▶ Plan General de Contabilidad RD 1415/2007 (modificado por RD 1159/2010 y RD 602/2016)
- ▶ Plan General de Contabilidad PYMES RD 1515/2007
- ▶ Normas formulación de cuentas anuales consolidadas – RD 1159/2010 (modificado por RD 602/2016)
- ▶ Normas de adaptación del Plan General de Contabilidad a las entidades sin fines lucrativos aprobadas por el RD1491/2011 (modificado por RD 602/2016)

Introducción

¿Qué se modifica en el PGC?



Reconocimiento de ingresos

- ▶ Adaptación del modelo de 5 etapas de la IFRS 15
- ▶ Sin cambios en la presentación (modelo de CCAA)
- ▶ Cambios relevantes en desgloses



Instrumentos financieros

- ▶ Cambios en la clasificación y presentación de los instrumentos financieros
- ▶ Modelo de valor razonable
- ▶ Contabilización de coberturas
- ▶ Cambios en la presentación (modelo de CCAA)
- ▶ Cambios en desgloses



Otros cambios

- ▶ Adaptación de NRV a las nuevas carteras de instrumento financieros: AFDV *versus* AFPYG, AFPN
- ▶ Incluir criterios de la RICAC mercantil: (i) sobre contabilización del dividendo en el socio (ii) criterios de eficacia jurídica de las transacciones mercantiles
- ▶ Intermediación de materias primas: excepción para valorar existencias a valor razonable para eliminar o reducir la asimetría contable
- ▶ Modificación del texto de otros desgloses

2

Modificaciones reconocimiento de ingresos (NRV 14)



Modelo de cinco etapas



- ▶ **Principio básico:** Reconocer los ingresos para reflejar la transferencia de los bienes o servicios comprometidos con los clientes por un importe que refleje la contraprestación a la que la entidad espera tener derecho, a cambio de dichos bienes o servicios

- 1** Identificar el contrato(s) con el cliente
- 2** Identificar las obligaciones de desempeño
- 3** Determinar el precio de la transacción
- 4** Asignar el precio entre las obligaciones de desempeño
- 5** Reconocer el ingreso



Ejemplo del modelo de cinco etapas



Modelo de cinco etapas



- ▶ **Principio básico:** Reconocer los ingresos para reflejar la transferencia de los bienes o servicios comprometidos con los clientes por un importe que refleje la contraprestación a la que la entidad espera tener derecho, a cambio de dichos bienes o servicios

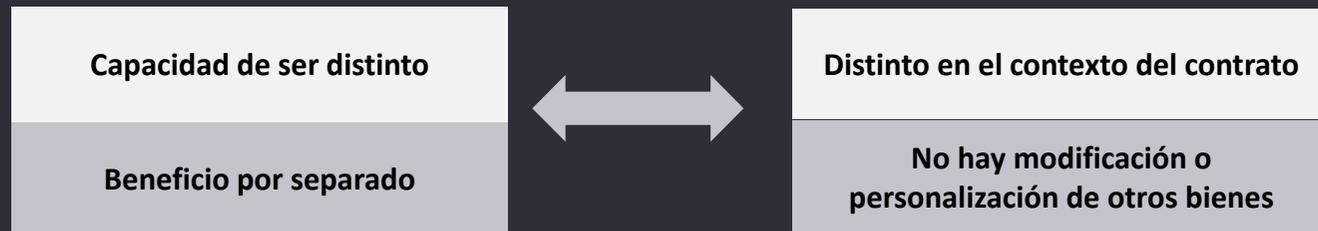
- 1** Identificar el contrato(s) con el cliente
- 2** Identificar las obligaciones de desempeño
- 3** Determinar el precio de la transacción
- 4** Asignar el precio entre las obligaciones de desempeño
- 5** Reconocer el ingreso



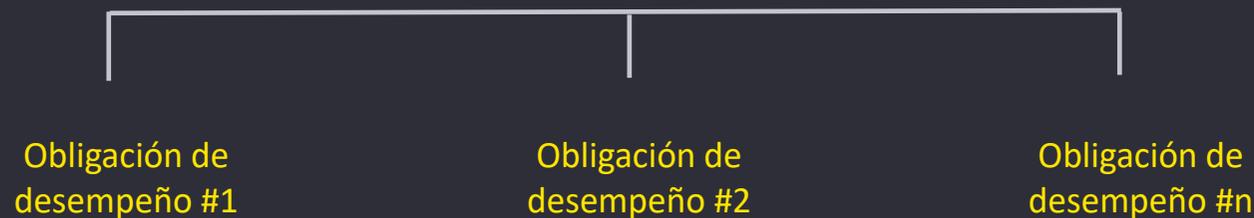
Introducción del criterio general



**Identificación
bienes y servicios**



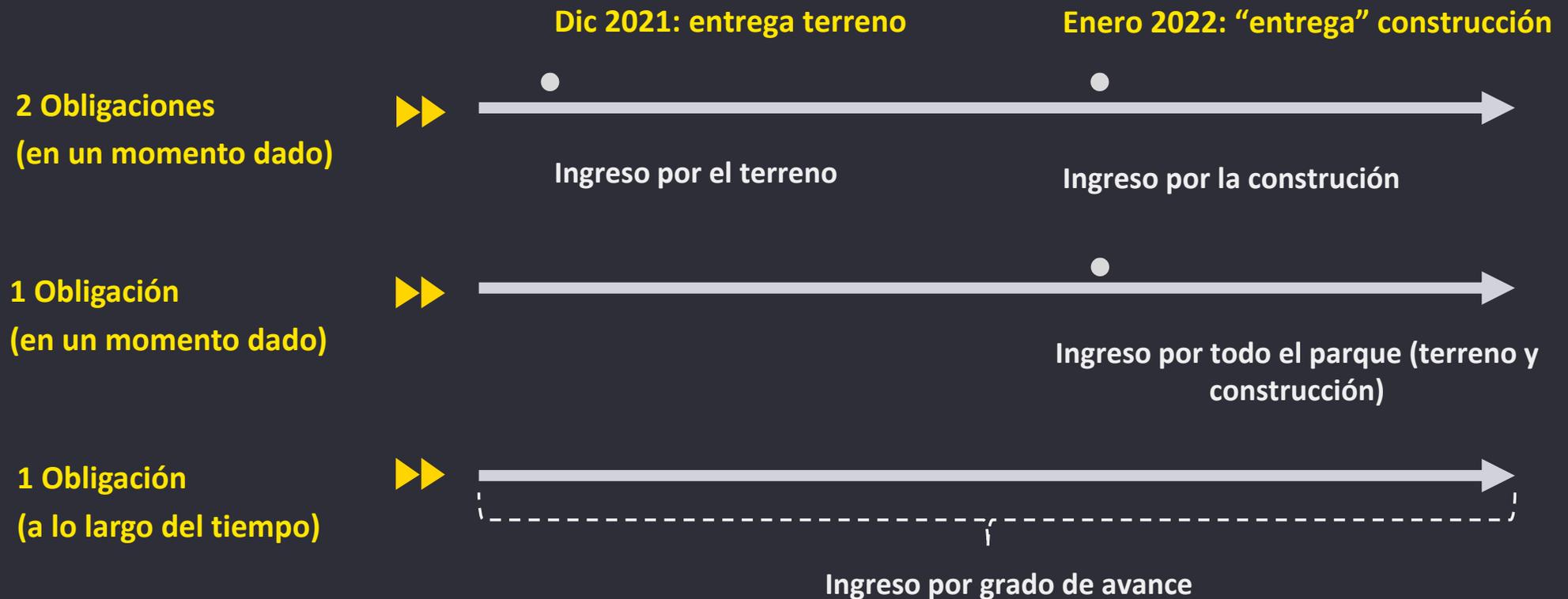
**Determinación de
las obligaciones
de desempeño**



Presentación criterio general

Determinar la obligación de desempeño determina la unidad de cuenta...

- ▶ Ejemplo: venta de terreno con construcción de un parque renovable
- ▶ Entrega del terreno: Dic 2021
- ▶ Fin de la construcción del parque: Enero 2022



Determinación de las obligaciones de desempeño

¿Qué es una obligación de desempeño?



Un bien o servicio distinto



Una serie de obligaciones sustancialmente iguales con el mismo patrón de transferencia al cliente

Determinación de las obligaciones de desempeño

Concepto de distinto: dos criterios

Bienes y servicios identificados



Capacidad para ser distinto: El bien o servicio, ¿es distinto?

sí



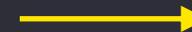
Identificable por separado: ¿Los bienes y servicios son distintos en el contexto del contrato?

sí



Obligación de desempeño separada

no



no



Combinar con otros bienes y servicios hasta crear una obligación de desempeño

Determinación de las obligaciones de desempeño ¿Qué significa distinto e identificable por separado?

Capacidad de ser distinto

- ▶ Factores a considerar: vender con regularidad el bien o servicio por separado

Identificable por separado

- ▶ Factores a considerar para determinar que no son identificables por separado:
 - ▶ Servicio de integración significativo
 - ▶ Modificación significativa entre los bienes y servicios
 - ▶ Altamente dependiente o relacionado

Determinación de las obligaciones de desempeño Identificación de una serie



- Ejemplos de series** ▶ Subcontratación de servicios (por ejemplo, nóminas)
- ▶ Gestión diaria de un hotel
 - ▶ Servicios de mantenimiento

Determinación de las obligaciones de desempeño

Ejemplo de una serie

- ▶ Una empresa acuerda dar mantenimiento a un parque eólico por 100K durante 10 meses con estos costes:

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	Total
Precio venta por mes	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.000
Costes esperados	90	88	85	82	80	75	70	70	70	70	780
Margen	10	12	15	18	20	25	30	30	30	30	220

- ▶ Si el servicio se considera una serie, y el método de reconocimiento de ingresos fuera el “input” method (cost to cost), el registro del ingreso sería el siguiente:

	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	Total
Reconocimiento de ingresos	115	113	109	105	103	96	90	90	90	90	1.000
Costes esperados	90	88	85	82	80	75	70	70	70	70	780
Margen	25	25	24	23	23	21	20	20	20	20	220

Modelo de cinco etapas



- ▶ **Principio básico:** Reconocer los ingresos para reflejar la transferencia de los bienes o servicios comprometidos con los clientes por un importe que refleje la contraprestación a la que la entidad espera tener derecho, a cambio de dichos bienes o servicios

- 1** Identificar el contrato(s) con el cliente
- 2** Identificar las obligaciones de desempeño
- 3** Determinar el precio de la transacción
- 4** Asignar el precio entre las obligaciones de desempeño
- 5** Reconocer el ingreso



Etapa 3 - Determinar el precio de la transacción



Aspectos que influyen

- ▶ Contraprestación variable
- ▶ Componente de financiación significativo
- ▶ Contraprestación distinta al efectivo
- ▶ Contraprestaciones a pagar al cliente

Contraprestación variable

- ▶ Se proponen dos métodos:
 - ▶ El valor esperado
 - ▶ El importe más probable
- ▶ Desarrollo de la guía para limitar las contraprestaciones variables a lo altamente probable:
 - ▶ Dependencia de factores externos
 - ▶ Periodo de tiempo (largo) para resolver la incertidumbre
 - ▶ Experiencia histórica
 - ▶ Amplio rango de precios y cambio de condiciones
 - ▶ Amplio rango de importes posibles

Modelo de cinco etapas



- ▶ **Principio básico:** Reconocer los ingresos para reflejar la transferencia de los bienes o servicios comprometidos con los clientes por un importe que refleje la contraprestación a la que la entidad espera tener derecho, a cambio de dichos bienes o servicios

- 1 Identificar el contrato(s) con el cliente
- 2 Identificar las obligaciones de desempeño
- 3 Determinar el precio de la transacción
- 4 **Asignar el precio entre las obligaciones de desempeño**
- 5 Reconocer el ingreso



Etapa 4 - Asignar el precio a las obligaciones

El precio de la transacción generalmente se asigna a las obligaciones de desempeño basándose en el precio relativo de venta independiente (o individual) pero hay excepciones como la asignación de un descuento o la asignación de una contraprestación variable

Precio de la transacción

Asignación basada en precios relativos de venta independientes



Modelo de cinco etapas



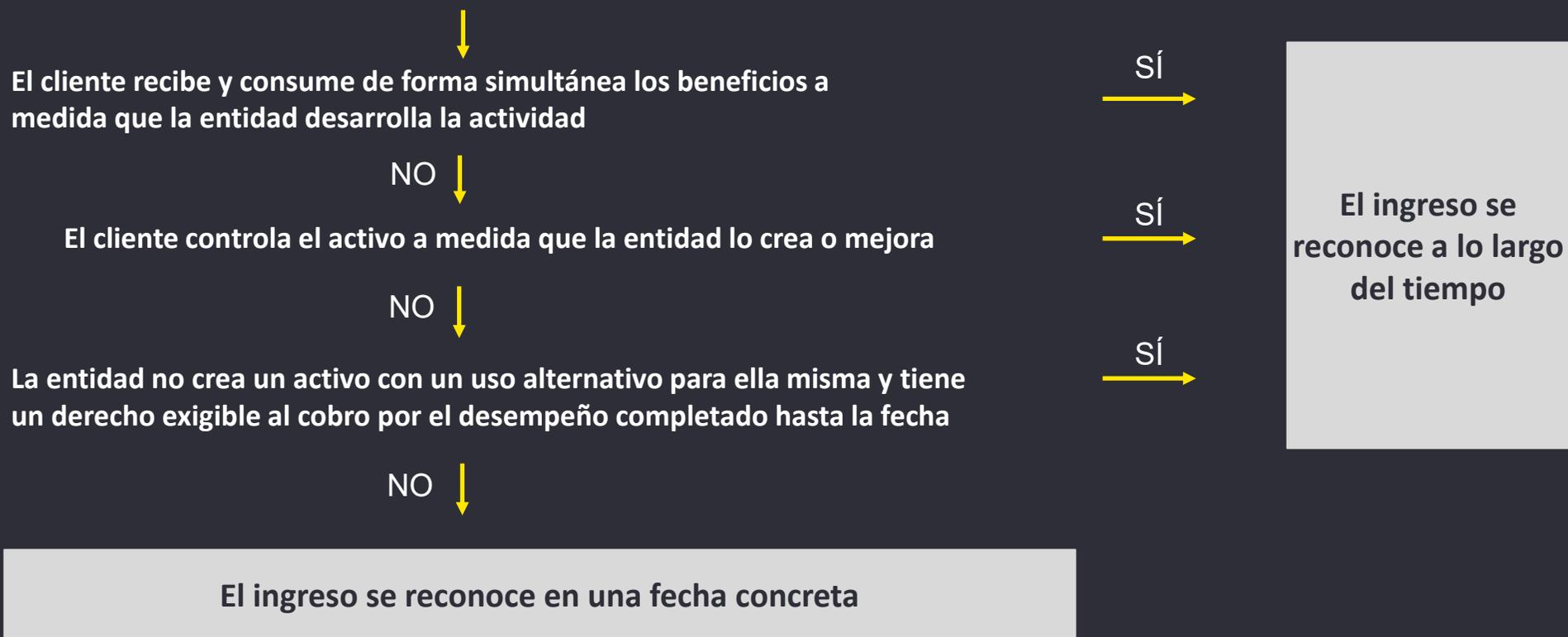
- ▶ **Principio básico:** Reconocer los ingresos para reflejar la transferencia de los bienes o servicios comprometidos con los clientes por un importe que refleje la contraprestación a la que la entidad espera tener derecho, a cambio de dichos bienes o servicios

- 1** Identificar el contrato(s) con el cliente
- 2** Identificar las obligaciones de desempeño
- 3** Determinar el precio de la transacción
- 4** Asignar el precio entre las obligaciones de desempeño
- 5** Reconocer el ingreso



Etapa 5 – Reconocimiento del ingreso

Obligación de desempeño



¿Qué método se utiliza?

Se proponen dos métodos....

Base de cálculo

Producto (output)

- ▶ Por mediciones directas del valor para el cliente de las producción: valoraciones, hitos, unidades entregadas

Recursos (input)

- ▶ Por referencia a los recursos incurridos: costes, horas, tiempo, etc.

Deficiencias

- ▶ Información directamente no observable o costosa
- ▶ Podría fallar si los bienes que ya controla el cliente no se reconocen como ingreso

- ▶ Posibles asimetrías entre los costes incurridos y el esfuerzo
- ▶ Podría fallar al incluir determinados costes de terceros

Ejemplo 4: equipos sin uso alternativo

- ▶ Empresa que vende tres equipos sin uso alternativo y que tendría derecho a cobrar (con un margen) en caso de cancelación anticipada por el cliente
- ▶ Costes totales: 300 / Precio de venta: 600
- ▶ No hay costes de diseño
- ▶ Calendario de costes y entregas:

Periodo	Costes	Entregas
P1	100	1
P2	90	0
P3	110	2
	300	3

Output
200
-
400
600

Input
200
180
220
600

¿Qué método representa mejor el progreso?

Ejemplo 5: reforma de edificio

- ▶ Una entidad firma un contrato con un cliente para reformar un edificio por 5.000.000
- ▶ Incluye instalar nuevos ascensores, que se compran a un tercero
- ▶ Al 31 de diciembre de 2021 se han incurrido en costes de 1.500.000 de ascensores, y 500.000 de los costes de la reforma

Periodo	Costes
<i>Ascensores</i>	<i>(1.500.000)</i>
<i>Reforma</i>	<i>(2.500.000)</i>
Costes totales	(4.000.000)
Precio de venta	5.000.000
Margen	1.000.000

¿Qué importe se registraría bajo el input?

- ▶ **$700.000 = \text{Ci reforma} / \text{Ct reforma} * 3.500.000$**
- ▶ **$2.200.00 = 1.500.000 + 700.000$**
- ▶ **$2.500.000 = \text{Ci} / \text{Ct} * 5.000.000$**

3

Modificaciones instrumentos financieros y valor razonable (NRV 9)



Índice general



1. Introducción

2. Clasificación y valoración de activos financieros

3. Clasificación y valoración de pasivos financieros

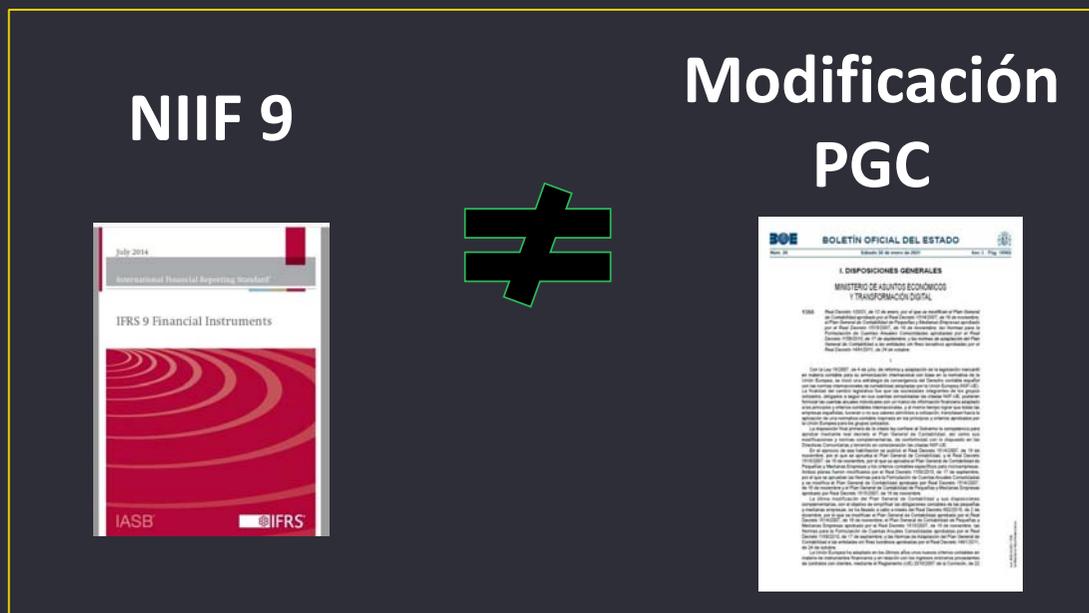
4. Instrumentos híbridos y compuestos

5. Baja de balance de activos y pasivos financieros

6. Contabilidad de coberturas

Introducción – Instrumentos financieros

- Con relación a la parte de instrumentos financieros (adaptación del PGC a la NIIF 9), **la Reforma no introduce todos los requerimientos de la NIIF 9 sino que, en algún caso, la Reforma difiere de lo establecido NIIF 9.**
- En general, esto supone la introducción de menores cambios en las empresas que apliquen PGC. Por citar un ejemplo, los deterioros por riesgo de crédito sí se modifican en la NIIF 9 pero no la Reforma (como veremos más adelante).



Índice general



1. Introducción

2. Clasificación y valoración de activos financieros

3. Clasificación y valoración de pasivos financieros

4. Instrumentos híbridos y compuestos

5. Baja de balance de activos y pasivos financieros

6. Contabilidad de coberturas

Clasificación, valoración inicial y posterior



Clasificación y valoración de activos financieros

Dos conceptos básicos

- En la reforma del PGC, la clasificación de activos financieros se basa en el modelo de negocio y los flujos de caja contractuales.
- Un activo se clasifica en la categoría de coste amortizado solamente si se dan dos condiciones:

1. Modelo de negocio (*business model*)

- La intención de la empresa con relación a la cartera a la que pertenece el activo debe ser mantener los activos hasta su vencimiento (no obstante, como el propio PGC reformado admite, pueden producirse ventas antes del vencimiento en determinados supuestos). Se analiza a nivel agregado, por carteras.



TEST DEL MODELO DE NEGOCIO

2. Características de los flujos contractuales (contractual cash flow characteristics)

- Según la Reforma, esta condición se cumple si “las condiciones contractuales del activo financiero dan lugar, en fechas especificadas, a flujos de efectivo que son únicamente cobros de principal e intereses sobre el importe del principal pendiente” → SPPI. Se analiza a nivel de cada instrumento.



TEST DE LOS FLUJOS CONTRACTUALES

Clasificación y valoración de activos financieros

Test de modelo de negocio



Clasificación y valoración de activos financieros

Test de los flujos contractuales

- Un activo financiero solamente puede clasificarse a coste amortizado o a valor razonable contra patrimonio neto (instrumentos de deuda) si cumplen el “criterio SPPI”: sus flujos de caja son solamente principal e intereses. En otras palabras, sus flujos de caja, son congruentes con un acuerdo básico de préstamo.



- Componentes de los intereses:
 - Remuneración por el valor temporal del dinero.
 - Remuneración por el riesgo de crédito.
 - En algunos casos: remuneración por otros riesgos (por ejemplo, liquidez) o por costes (por ejemplo, administrativos).
- ▶ El análisis para determinar si se cumple el criterio SPPI se lleva a cabo con relación a la moneda en la que el instrumento está denominado.

NRV 9 – Clasificación de activos financieros

Categorías PGC 2007	Cambian las categorías y el criterio de clasificación	Categorías Reforma
Préstamos y cuentas a cobrar		Activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias
Inversiones mantenidas hasta el vencimiento		Activos financieros a coste amortizado
Activos financieros mantenidos para negociar		Activos financieros a valor razonable con cambios en el patrimonio neto.
Otros activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias		Activos financieros a coste
Inversiones en el patrimonio de empresas del grupo, multigrupo y asociadas		
Activos financieros disponibles para la venta		

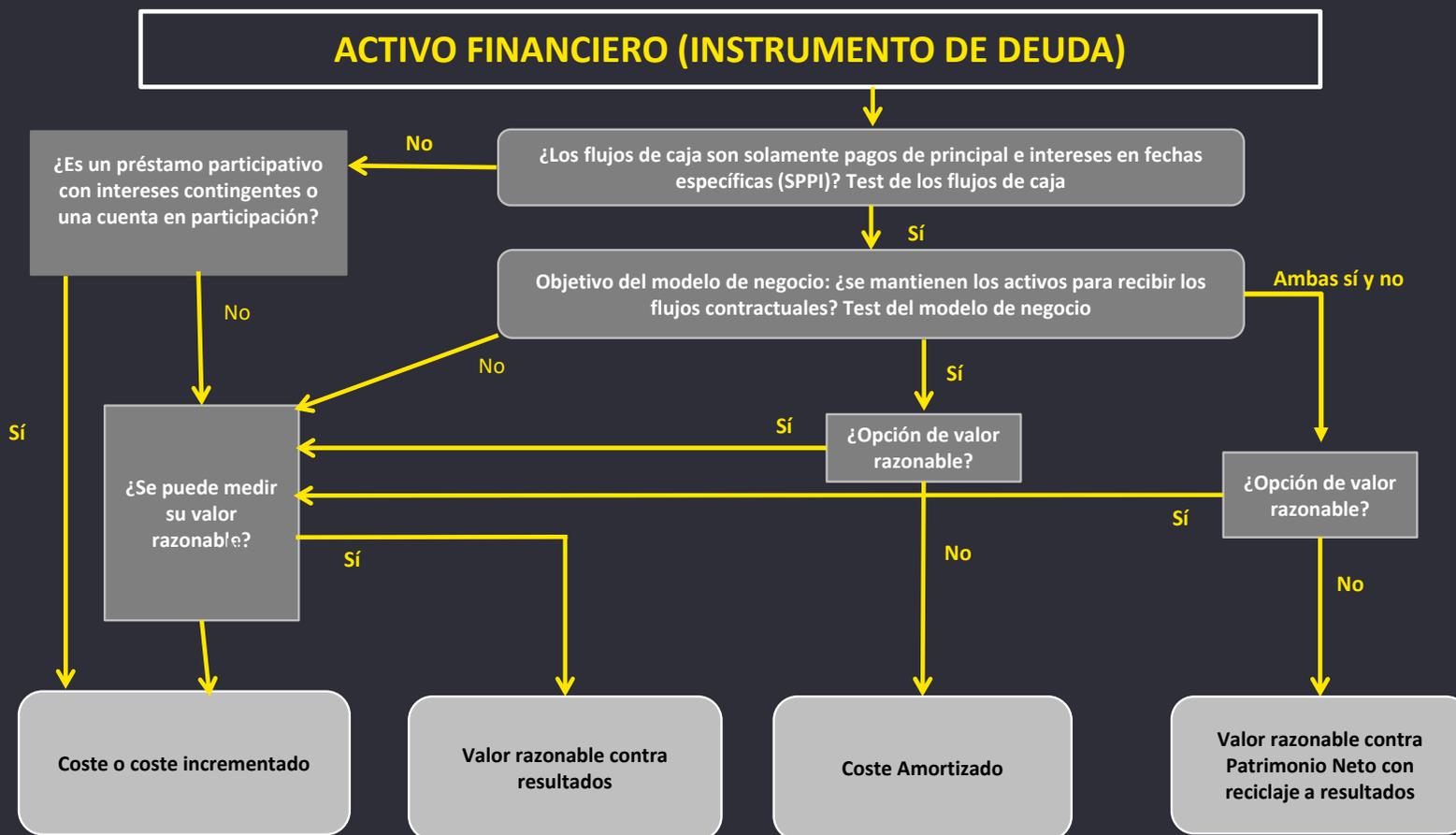
En la Reforma, el nombre de cada categoría coincide con el método de valoración posterior.

Se permiten reclasificaciones cuando cambia el modelo de negocio. Más flexibilidad para cambiar de categoría, se regulan los cambios en los dos sentidos entre las diferentes clasificaciones de activos financieros.

Clasificación y valoración de activos financieros



Clasificación y valoración de activos financieros



Índice general



1. Introducción

2 Clasificación y valoración de activos financieros

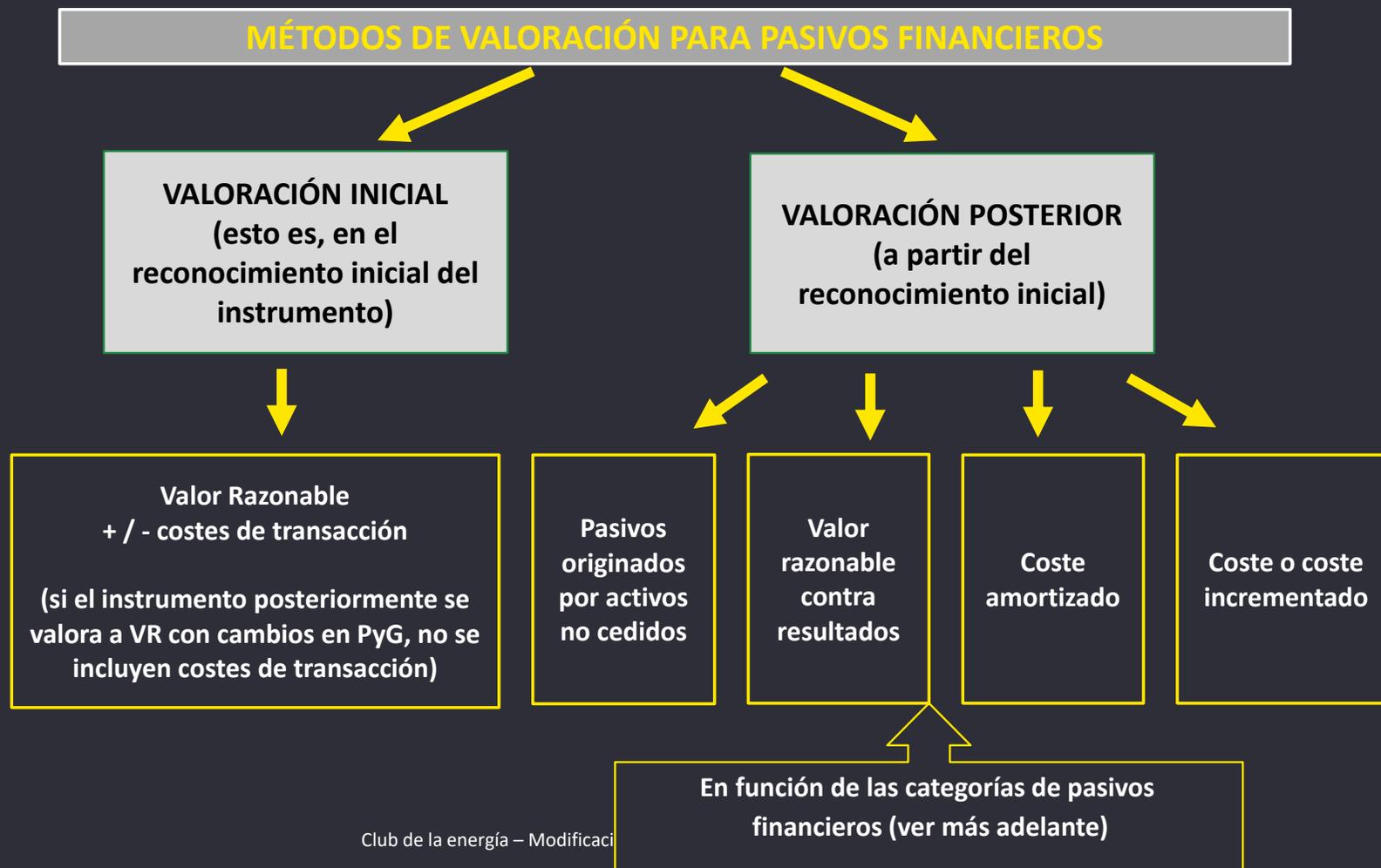
3. Clasificación y valoración de pasivos financieros

4. Instrumentos híbridos y compuestos

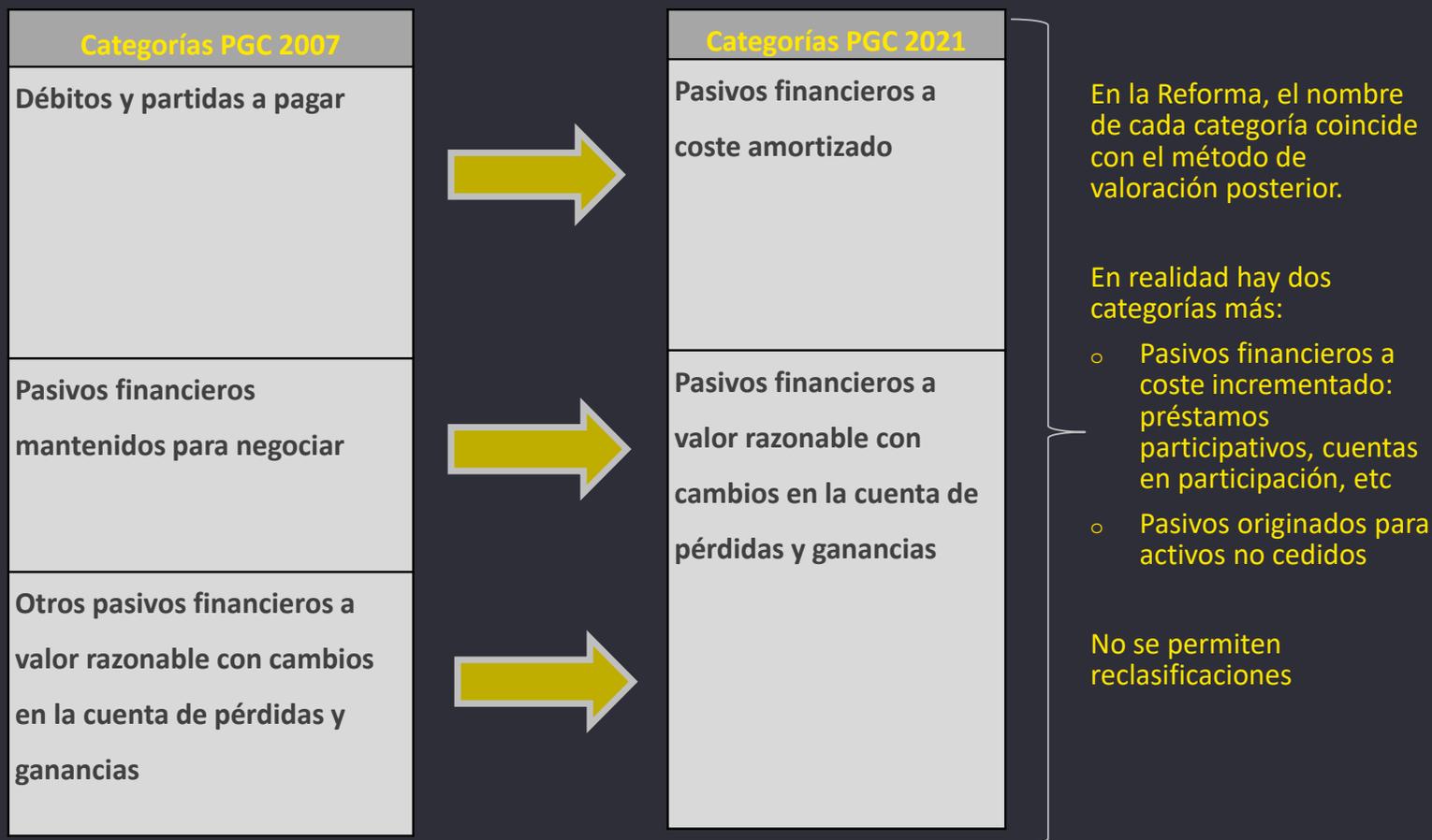
5. Baja de balance de activos y pasivos financieros

6. Contabilidad de coberturas

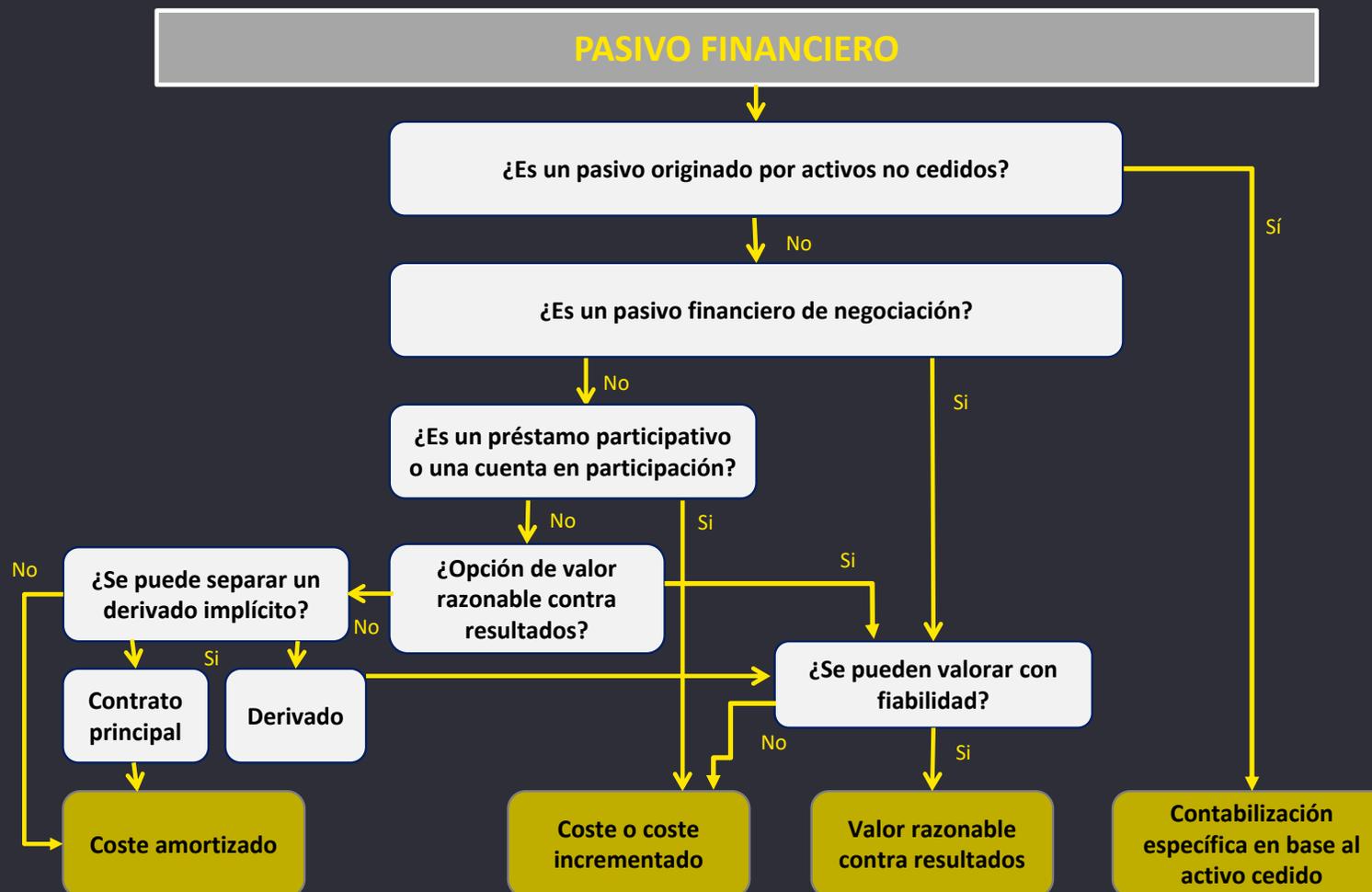
Clasificación, valoración inicial y posterior



Clasificación y valoración de pasivos financieros



Clasificación y valoración de pasivos financieros



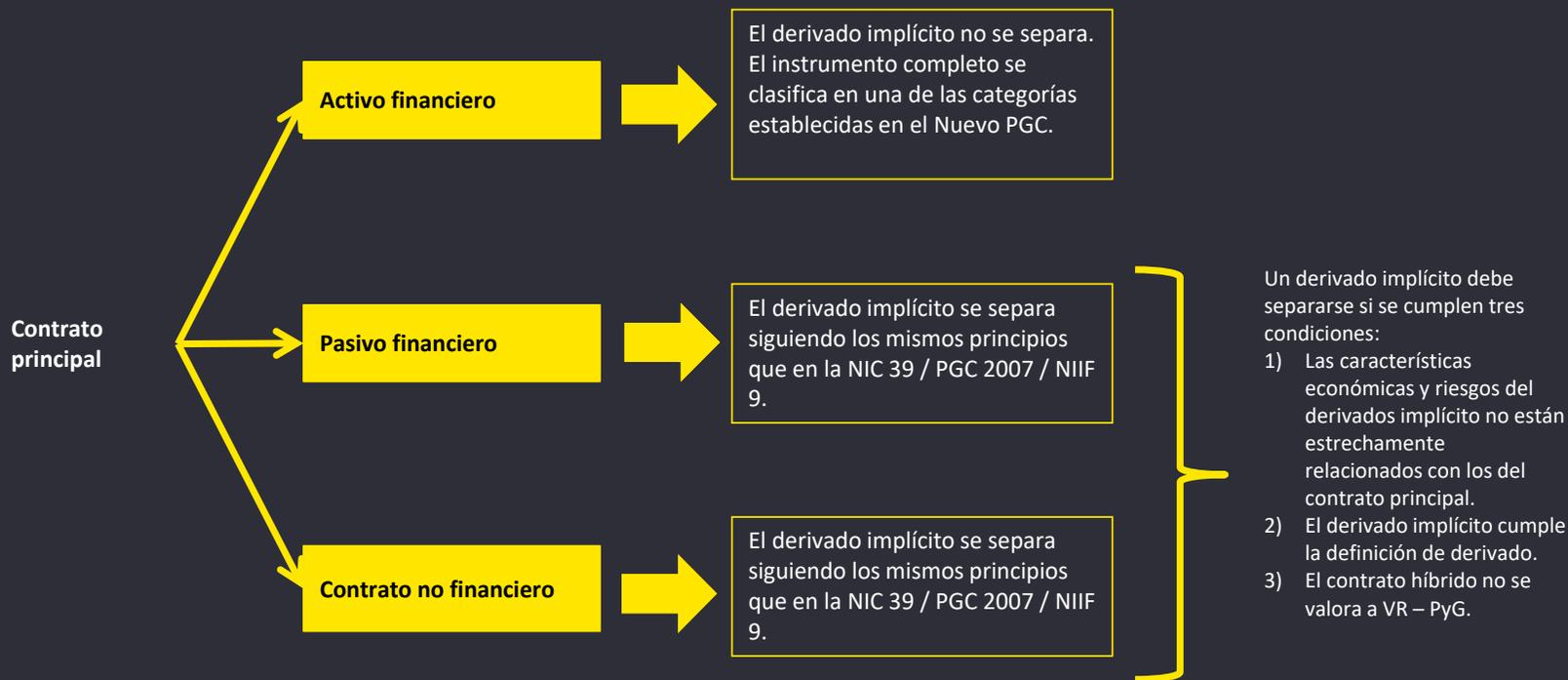
Índice general



1. Introducción
2. Clasificación y valoración de activos financieros
3. Clasificación y valoración de pasivos financieros
4. Instrumentos híbridos y compuestos
5. Baja de balance de activos y pasivos financieros
6. Contabilidad de coberturas

Instrumentos híbridos

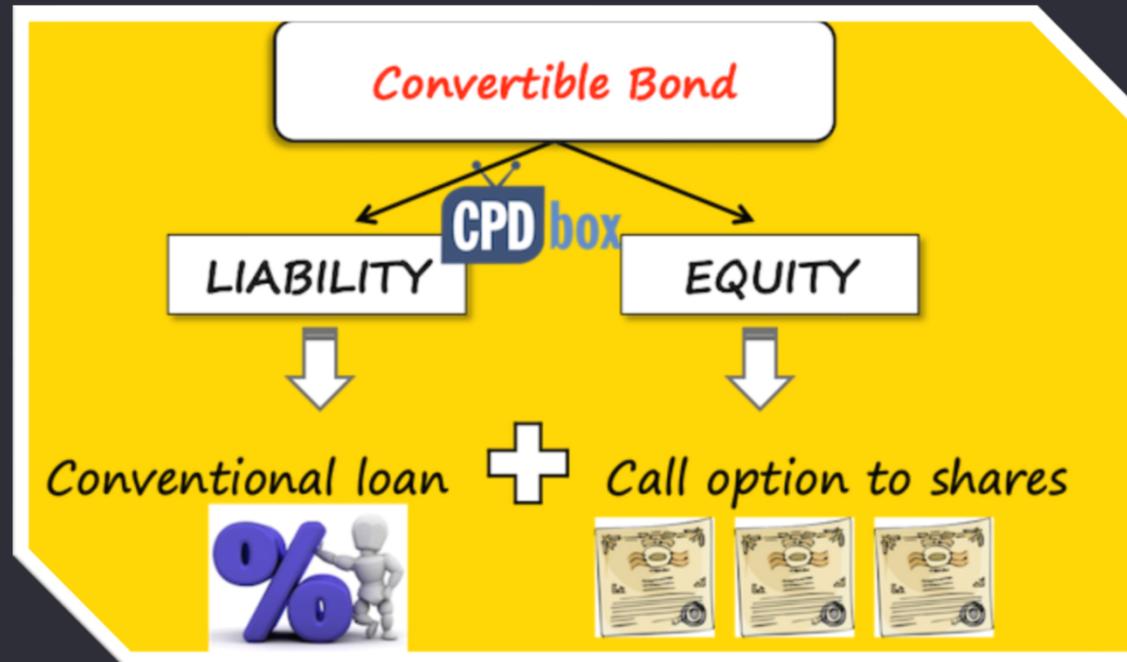
- La novedad que introduce la Reforma (en línea con la NIIF 9) es que solamente debe analizarse la separación de derivados implícitos si el contrato principal es un pasivo financiero o un contrato no financiero (siguiendo las mismas reglas anteriores).
- En caso de que el contrato principal sea un activo financiero, no se separan los posibles derivados implícitos. Se asume que, en la gran mayoría de los casos, el instrumento completo no cumplirá SPPI y se valorará a valor razonable con cambios en la cuenta de resultados.



Instrumentos financieros compuestos

Asignación de valor a los componentes

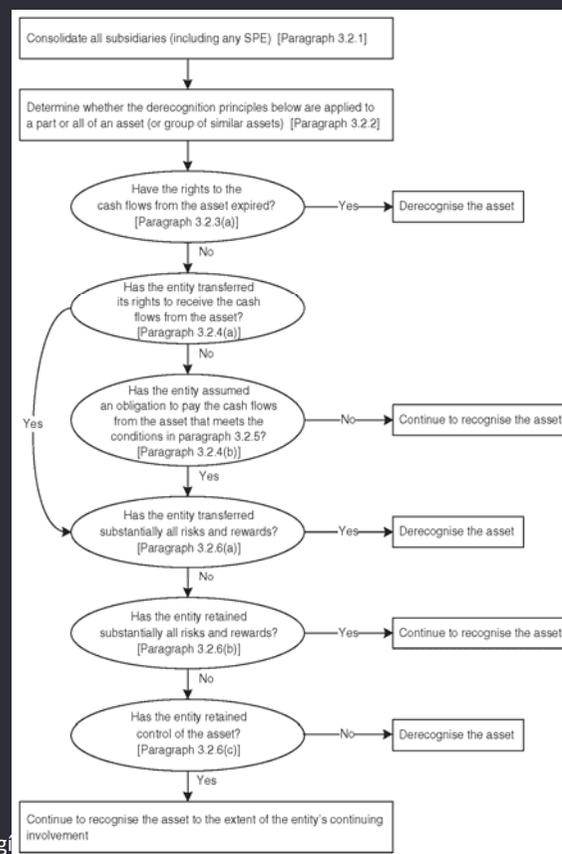
- Primero – Valorar el pasivo financiero a su valor razonable
- Segundo – Por diferencias, atribuir el valor al componente de patrimonio neto



Baja de balance de activos financieros

- En la baja de balance de activos financieros, la Reforma no introduce cambios con relación al PGC 2007.
- La NIIF 9 tampoco introduce cambios con relación a la NIC 39.

Esquema de las reglas de baja de balance de activos (NIIF 9 párrafo B3.2.1).



Análisis de la cesión de los derechos sobre los flujos de efectivo

Análisis de riesgos y beneficios

Análisis del control

Baja de balance de pasivos financieros

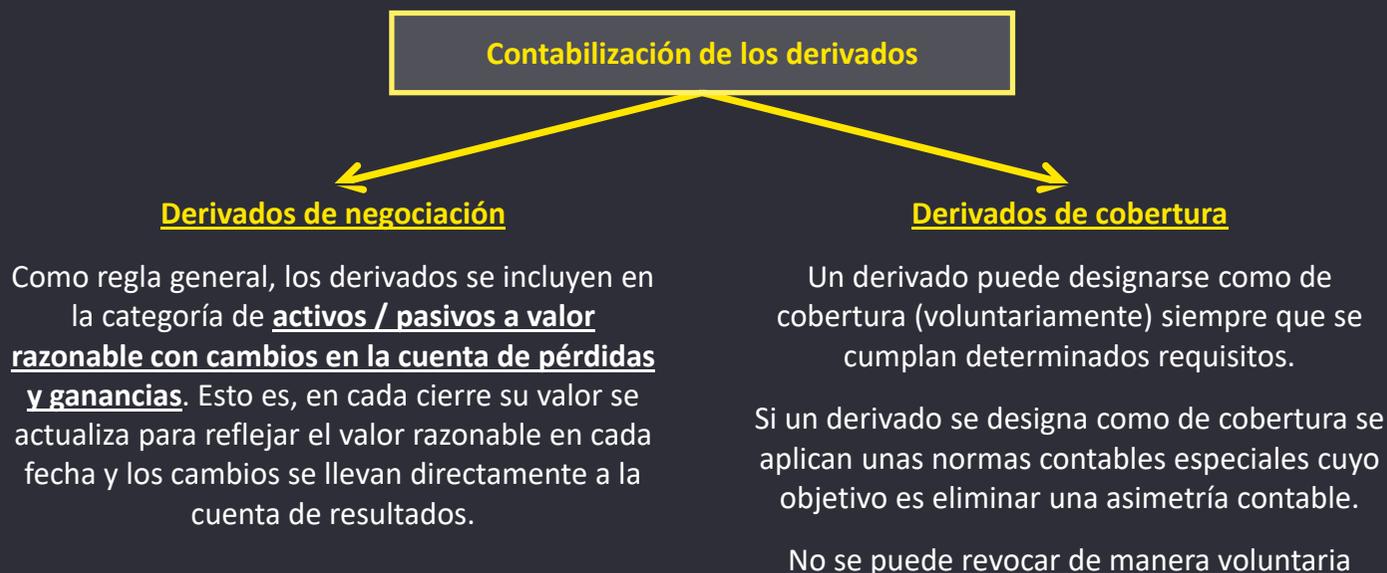
- **En la baja de balance de pasivos financieros, la Reforma no introduce cambios significativos con relación al PGC 2007.**
 - Sí introduce la obligación de llevar a cabo el test cualitativo a la hora de analizar si, en el contexto de modificación de los términos de una deuda, la nueva deuda que surge tras la reestructuración se considera o no la misma que la anterior.
 - Anteriormente, se dudaba si el test cualitativo aplicaba o no bajo PGC.
 - La introducción del test cualitativo alinea la Reforma con NIIF 9 (al menos por esta parte).
- **Hay una diferencia con NIIF 9 cuando se produce una modificación de deuda y se llega a la conclusión (tras los test cuantitativo y cualitativo) de que se trata de la misma deuda (los términos no son sustancialmente diferentes).**
 - En la Reforma (al igual que en el PGC 2007) la contabilización de esta situación no produce, en principio, ningún resultado contable. Simplemente, las comisiones de reestructuración se contabilizan contra el pasivo y se recalcula el tipo de interés efectivo considerando las nuevas condiciones. Se reconoce de forma prospectiva.
 - En cambio, la NIIF 9 ha introducido una nueva contabilización (o más bien un cambio de interpretación) que sí conlleva un resultado. Con la NIIF 9, se reconoce de forma inmediata en la cuenta de resultados por coherencia con el tratamiento contable de la reestructuración de activos financieros (párrafo 5.4.3 de la NIIF 9). Por ejemplo, si el tipo de interés de la deuda se reduce, anteriormente bajaba el tipo de interés efectivo y bajo NIIF 9 el tipo de interés efectivo se mantiene igual (excepto por el efecto de las comisiones) y el “ahorro” financiero se reconoce completo en la fecha de renegociación contra resultados (reconociendo un menor valor de la deuda).

Contabilidad de coberturas

En la parte de contabilidad de coberturas, el PGC sí se adapta a lo establecido por la NIIF 9.

Además, al igual que ocurre en la NIIF 9, las entidades tienen dos posibilidades en primera aplicación (Disposición Transitoria Tercera del Real Decreto 1/2021):

- Seguir aplicando las normas de coberturas del PGC 2007.
- Adaptar la contabilidad de coberturas a las nuevas normas de la Reforma.



Contabilidad de coberturas bajo NIIF 9

Requisitos básicos para poder aplicar contabilidad de coberturas (NRV 9.6 del nuevo PGC / NIIF 9 - 6.4.1 /)

1. Que el elemento cubierto y el instrumento de cobertura cumplan con los requisitos establecidos por la normativa contable (esto es, **que sean “designables”**).
 - Toda cobertura incluye un elemento cubierto, un riesgo cubierto y un instrumento de cobertura. El nuevo PGC / NIIF 9 establece qué tipo de elementos y riesgos pueden designarse como elemento cubierto y riesgo cubierto, y qué tipo de elementos pueden designarse como instrumento de cobertura.
2. Que la entidad designe la cobertura formalmente y prepare lo que se conoce como “documentación inicial” de la cobertura.
3. Que la relación de cobertura cumpla todos los requerimientos de eficacia de la cobertura.



Instrumento de cobertura

- El nuevo PGC regula en la NRV 9.6.1 qué tipo de elementos pueden designarse como instrumento de cobertura en una relación contable de cobertura (la NIIF 9 lo regula en sus párrafos 6.2.1 a 6.2.6 y B6.2.1 a B6.2.6.).
- La principal novedad es que se permite designar como instrumento de cobertura cualquier instrumento financiero que se valore a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias.
- El nuevo PGC (y la NIIF 9) permite, adicionalmente, excluir de la cobertura (coste de cobertura o “cost of hedging”) el valor temporal (en opciones), los puntos forward (en contratos a plazo) y los *basis* de divisa (en derivados de divisa). Además, el tratamiento contable de la parte excluida conlleva menos volatilidad que en el PGC 2007 o la NIC 39.
 - El nuevo PGC considera este punto en su parte introductoria, indicando que se encuentra regulado en la normativa del Banco de España (norma subsidiaria).

Elemento cubierto

La Reforma lo regula en la NRV 9.6.2 qué tipo de elementos pueden designarse como elemento cubierto en una relación contable de cobertura (la NIIF 9 lo regula en sus párrafos 6.3.1 a 6.3.7 y B6.3.1 a B6.3.25).

Algunas novedades:

- Puede designarse una posición agregada (esto es, una combinación de una partida designable y un derivado).
- Pueden designarse posiciones netas con determinados requisitos (sobre las que existen restricciones en cobertura de flujos de efectivo).
- El elemento cubierto puede ser un componente de una partida o grupo de partidas (anteriormente no se permitía designar componentes en elementos cubiertos no financieros excepto por el riesgo de tipo de cambio).

Aplicación de los modelos de contabilidad de coberturas

Cobertura de valor razonable



Instrumento de cobertura: Valor Razonable – PyG. Excepto cuando se cubren acciones a Valor Razonable – PN (en ese caso, Valor Razonable – PN) (solamente en NIIF 9 y **no en la Reforma**).

Elemento cubierto: Los cambios en el valor razonable del elemento cubierto ajustan su importe en balance contra PyG (excepto en el caso de acciones a Valor Razonable – PN, en este caso la contrapartida es PN).

Cobertura de flujos de efectivo



Instrumento de cobertura: los cambios en el valor razonable se reconocen contra patrimonio neto por la parte efectiva (test “menor de”). Este importe se reclasifica a PyG cuando el elemento cubierto afecta a PyG o en el reconocimiento inicial de un elemento no financiero (*basis adjustment*).

Elemento cubierto: N/A.

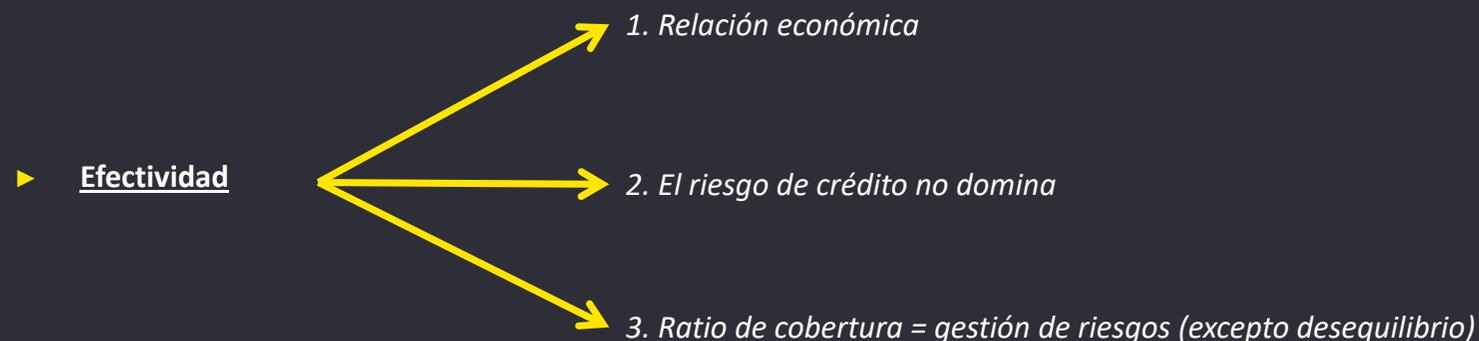
Cobertura de inversiones netas



Para las coberturas de negocios sin personalidad jurídica, se tratarán como coberturas de flujo de caja. Para las coberturas de inversiones netas en negocios en el extranjero, sociedades dependientes, multigrupo y asociadas, se tratarán como coberturas de valor razonable.

Igual que en NIC 39 / PGC 2007 salvo por algunos detalles (no aplicable en la Reforma): en la cobertura de valor razonable de acciones a VR contra PN los cambios de valor del derivados se registran contra PN, el *basis adjustment* es obligatorio (en el PGC 2007 ya lo era).

Test de efectividad



- Se permite test de efectividad cualitativo (dependiendo del caso).
- La medición de la efectividad solamente es prospectiva (*forward looking*).
- Se elimina el rango 80% - 125%.
- Frecuencia de la medición: al inicio y regularmente (como mínimo, en cada fecha de emisión de estados financieros o ante un cambio significativo en las circunstancias que afectan los requerimientos de efectividad, lo que ocurra antes).
- La inefectividad debe calcularse y reconocerse.

4

Desgloses



Presentación reconocimiento de ingresos

Derechos incondicionales a recibir contraprestación



- ▶ **Corto plazo:** epígrafe B.III. «Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar»
- ▶ **Largo plazo:** Crear epígrafe A.VII en el activo no corriente, con la denominación «Deudores comerciales no corrientes».

Derecho a la contraprestación **después de transferir el control** de bienes y servicios

3. Valores representativos de deuda
4. Derivados.
5. Otros activos financieros.
VI. Activos por impuesto diferido.
B) ACTIVO CORRIENTE
I. Activos no corrientes mantenidos para la venta.
II. Existencias.
1. Comerciales.
2. Materias primas y otros aprovisionamientos

Cobros de contraprestación / Derechos incondicionales **antes de transferir el control** de los bienes y servicios



- ▶ **Corto plazo:** C.V. «Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar»
- ▶ **Largo plazo:** epígrafe B.V. «Periodificaciones a largo plazo» del pasivo no corriente.

Presentación reconocimiento de ingresos

Derechos a devolución de existencias



- ▶ **Existencias (menor aprovisionamiento):** epígrafe B.II. «Existencias» del activo corriente
- ▶ **Provisiones (menor venta):** epígrafe C.II. «Provisiones a corto plazo»

Información a revelar: ingresos

Desagregación de los ingresos

- ▶ La empresa desagregará los ingresos reconocidos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes en categorías que representen la forma en que la naturaleza, importe e incertidumbre de los ingresos de actividades ordinarias y flujos de efectivo se ven afectados por factores económicos.
- ▶ Hay que tener en cuenta: (i) información que se da fuera de las cuentas anuales, (ii) información que usa la máxima autoridad.
- ▶ Algunas categorías:
 - ▶ Tipo de bien o servicio (por ejemplo, líneas de productos principales).
 - ▶ Región geográfica (por ejemplo, país o región).
 - ▶ Mercado o tipo de cliente (por ejemplo, clientes de la Administración Pública y otros clientes).
 - ▶ Tipo de contrato (por ejemplo, contratos a precio fijo y por tiempo y por materiales).
 - ▶ Duración del contrato (por ejemplo, contratos a corto y a largo plazo).
 - ▶ Calendario de transferencia de bienes o
 - ▶ Canales de ventas (por ejemplo, bienes vendidos directamente a clientes y bienes vendidos a través de intermediarios).

Información a revelar: ejemplo desagregación Equinor 2020

Full year 2020 (in USD million)	E&P Norway	E&P International	E&P USA	MMP	Other	Eliminations	Total
Revenues third party, other revenue and other income	91	452	368	44,605	249	0	45,765
Revenues inter-segment	11,804	3,183	2,247	309	4	(17,547)	0
Net income/(loss) from equity accounted investments	0	(146)	0	31	168	0	53
Total revenues and other income	11,895	3,489	2,615	44,945	421	(17,547)	45,818

Fuente: Informe Anual Equinor 2020

Información a revelar: ejemplo desagregación Equinor 2020

Revenues from contracts with customers and other revenues			
(in USD million)	2020	2019	2018
Crude oil	24,509	33,505	40,948
Natural gas ¹⁾	7,213	11,281	14,070
- European gas	5,839	9,366	11,675
- North American gas	1,010	1,359	1,581
- Other incl LNG	363	556	814
Refined products	6,534	10,652	13,124
Natural gas liquids	5,069	5,807	7,167
Transportation	1,083	967	1,033
Other sales	681	445	903
Total revenues from contracts with customers	45,088	62,657	77,246

Fuente: Informe Anual Equinor 2020

Información a revelar: ejemplo desagregación Shell 2020

2020						
	Integrated Gas	Upstream	Oil Products	Chemicals	Corporate	\$ million Total
Revenue:						
Third-party	33,287	6,767	128,717	11,721	51	180,543 ^[A] ^[B]
Inter-segment	3,410	21,564	6,213	2,850	—	34,037

Fuente: Informe Anual Shell 2020

Información a revelar: ejemplo desagregación BP 2020

5. Segmental analysis – continued

						\$ million
						2020
By business	Upstream	Downstream	Rosneft	Other businesses and corporate	Consolidation adjustment and eliminations	Total group
Segment revenues						
Sales and other operating revenues	34,197	162,974	—	1,716	(18,521)	180,366
Less: sales and other operating revenues between segments	(17,130)	(158)	—	(1,233)	18,521	—

5. Segmental analysis – continued

	\$ million		
	2018		
By geographical area	US	Non-US	Total
Revenues			
Third party sales and other operating revenues ^a	98,066	200,690	298,756

6. Sales and other operating revenues

	\$ million		
	2020	2019	2018
Crude oil	5,048	9,141	10,331
Oil products	63,564	102,408	108,515
Natural gas, LNG and NGLs	12,726	18,909	20,494
Non-oil products and other revenues from contracts with customers	9,840	12,169	12,489
Revenue from contracts with customers	91,178	142,627	151,829
Other operating revenues ^a	89,188	135,770	146,927
Total sales and other operating revenues	180,366	278,397	298,756

^a Principally relates to physically settled derivative sales contracts.

Fuente: Informe Anual BP 2020

Información a revelar: ejemplo desagregación Solaria 2020

(Thousands of euros)	Spain		Italy		LATAM and other		Corporate		Consolidated	
	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019
Sales to external customers	38,507	22,252	8,241	8,237	4,014	2,684	2,504	1,367	53,266	34,540
Total ordinary revenue from external customers	38,507	22,252	8,241	8,237	4,014	2,684	2,504	1,367	53,266	34,540

Ordinary revenue from customers representing more than 10% of the Group's total revenue for the years ended December 31, 2020 and 2019 is as follows:

(Thousands of euros)	2020	2019
Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (C.N.M.C.)	18,594	19,282
Gestore Servizi Energetici (G.S.E.)	7,364	7,121
	25,958	26,403

Fuente: Informe Anual Solaria 2020

Información a revelar: ingresos

Otros desgloses

- ▶ **Saldos de contratos:**
 - ▶ Saldos de apertura y cierre de cuentas a cobrar
 - ▶ Ingreso reconocido con contrapartida distinta a efectivo y cuentas a cobrar (pasivos de contratos)
- ▶ **Obligaciones a cumplir**
 - ▶ Cuando se reconocen los ingresos
 - ▶ Naturaleza de bienes y servicios
 - ▶ Términos de pago
 - ▶ Naturaleza de los bienes y servicios
 - ▶ Tipos de garantías otorgadas
- ▶ **Información sobre juicios significativos**
 - ▶ Calendario: método del progreso, cuando se obtiene el control
 - ▶ Precio del contrato: criterios de asignación, evaluaciones de contraprestaciones variables, etc.
- ▶ **Información sobre costes de contratos**

Presentación instrumentos financieros

Balance

A) PATRIMONIO NETO
A-1) Fondos propios.
I. Capital.
1. Capital escriturado.
2. (Capital no exigido).
II. Prima de emisión.
III. Reservas.
1. Legal y estatutarias.
2. Otras reservas.
IV. (Acciones y participaciones en patrimonio propias).
V. Resultados de ejercicios anteriores.
1. Remanente.
2. (Resultados negativos de ejercicios anteriores).
VI. Otras aportaciones de socios.
VII. Resultado del ejercicio.
VIII. (Dividendo a cuenta).
IX. Otros instrumentos de patrimonio neto.
A-2) Ajustes por cambios de valor.
I. Activos financieros a valor razonable con cambios en el patrimonio neto.
II. Operaciones de cobertura.
III. Otros.
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos.

Presentación instrumentos financieros

Cuenta de resultados y estado de cambios en el patrimonio neto

a) Por deudas con empresas del grupo y asociadas.
b) Por deudas con terceros.
c) Por actualización de provisiones
14. Variación de valor razonable en instrumentos financieros.
a) Valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias.
b) Transferencia de ajustes de valor razonable con cambios en el patrimonio neto.
15. Diferencias de cambio.
16. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros.
a) Deterioros y pérdidas.
b) Resultados por enajenaciones y otras.

Ingresos y gastos imputados directamente al patrimonio neto
I. Por valoración instrumentos financieros.
1. Activos financieros a valor razonable con cambios en el patrimonio neto.
2. Otros ingresos/gastos.
II. Por coberturas de flujos de efectivo.
III. Subvenciones, donaciones y legados recibidos.
IV. Por ganancias y pérdidas actuariales y otros ajustes.

Información a revelar: instrumentos financieros

Otros desgloses

- Actualización de políticas contables con los nuevos criterios
- Revisión de desgloses adaptados a los nuevos criterios

Categorías	Clases													
	Instrumentos financieros a largo plazo						Instrumentos financieros a corto plazo						Total	
	Deudas con entidades de crédito		Obligaciones y otros valores negociables		Derivados Otros		Deudas con entidades de crédito		Obligaciones y otros valores negociables		Derivados Otros			
	Ej x	Ej x-1	Ej x	Ej x-1	Ej x	Ej x-1	Ej x	Ej x-1	Ej x	Ej x-1	Ej x	Ej x-1	Ej x	Ej x-1
Pasivos financieros a coste amortizado o coste.														
Pasivos a valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias.														
– Cartera de negociación.														
– Designados.														
– Otros.														
Derivados de cobertura.														
Total.														



EY | Assurance | Tax | Transactions | Advisory

About the global EY organization

The global EY organization is a leader in assurance, tax, transaction and advisory services. We leverage our experience, knowledge and services to help build trust and confidence in the capital markets and in economies all over the world. We are ideally equipped for this task – with well trained employees, strong teams, excellent services and outstanding client relations. Our global purpose is to drive progress and make a difference by building a better working world – for our people, for our clients and for our communities.

The global EY organization refers to all member firms of Ernst & Young Global Limited (EYG). Each EYG member firm is a separate legal entity and has no liability for another such entity's acts or omissions. Ernst & Young Global Limited, a UK company limited by guarantee, does not provide services to clients. For more information, please visit www.ey.com.

© 2021
Ernst & Young Ltd
All Rights Reserved.

This material has been prepared for general informational purposes only and is not intended to be relied upon as accounting, tax, legal or other professional advice. Please refer to your advisors for specific advice.

www.ey.com