

# Documento de Posición 10

de la Comisión de Análisis y Difusión de  
Normas de Información Financiera

Mayo de 2010

## Contenido

Posición 10

**IFRIC 13 - Programas de lealtad a clientes**



Instituto Mexicano de  
Contadores Públicos

## Comisión de Análisis y Difusión de Normas de Información Financiera

# Posición técnica 10

## IFRIC 13 – Programas de lealtad a clientes

---

***Conforme al artículo 1.12 de los Estatutos del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, dentro de las actividades de la Comisión de Análisis y Difusión de Normas de Información Financiera, se contempla la elaboración de documentos que contengan criterios sobre temas de interés para los miembros de la profesión y de aplicación práctica de normas de información financiera. Este documento fue preparado para responder a dicho propósito informativo, pero su contenido no debe considerarse como disposición normativa.***

---

### I. Antecedentes

El *International Financial Reporting Interpretations Committee* (IFRIC, por sus siglas en inglés) emitió la IFRIC 13 *Customer Loyalty Programmes* (Programas de lealtad a clientes), la cual es de aplicación obligatoria para los periodos contables que comienzan a partir del 1 de julio del 2008; sin embargo, se permite su aplicación anticipada.

Esta interpretación surge de la necesidad de dar una orientación respecto del tratamiento contable a seguir, derivado de la gran diversidad de programas de lealtad a clientes que las entidades ofrecen como incentivos en la compra de sus bienes y servicios.

La IFRIC 13 aplica a todas las entidades que otorgan beneficios como parte de una transacción de venta de bienes y/o servicios, incluyendo premios que también pueden ser canjeados por bienes y/o servicios que la entidad no proporciona. Esto incluye programas tan diversos como aquéllos ofrecidos por tiendas de autoservicio y departamentales, aerolíneas, operadores de telecomunicaciones, hoteles, instituciones financieras y emisores de tarjetas de crédito, entre otras. La interpretación no es aplicable a entidades que proporcionan el beneficio en nombre del otorgante del programa de lealtad. Por ejemplo, cuando una institución financiera otorga puntos de acuerdo con su programa de lealtad, que pueden ser utilizados en consumos de restaurantes u otro tipo de negocios, en este caso la IFRIC 13 sólo le aplica a la institución financiera.

### ¿Cuál es el objetivo de la IFRIC 13?

Es proporcionar el tratamiento contable que se debe seguir para reconocer y valorar los beneficios otorgados en programas de lealtad.

La IFRIC 13 analiza:

- a. Si la obligación de proveer bienes o servicios gratis o con descuentos en un futuro, deben ser reconocidos y valuados como:
  - (i) un ingreso diferido, asignando una parte de la contraprestación recibida o por recibir a dichos beneficios (de conformidad con el párrafo 13 del IAS 18); o
  - (ii) una provisión por los costos futuros a incurrir por los beneficios otorgados (de conformidad con el párrafo 19 del IAS 18).

- b. Definir:
- (i) ¿Cómo valorar el monto a diferir?;
  - (ii) ¿Cuándo debe reconocerse el ingreso?; y
  - (iii) ¿Cómo se deben valorar los beneficios cuando son otorgados por un tercero?

## II. Tratamiento contable

Respecto al cuestionamiento de reconocer los beneficios otorgados como un ingreso diferido o una provisión, la IFRIC 13 señala que se debe reconocer un ingreso diferido con base en la identificación del beneficio otorgado y el ingreso por la venta de bienes y/o servicios que existe en la transacción en su fecha inicial.

En términos del IAS 18, el ingreso debe reconocerse en el momento en que los bienes y/o servicios han sido entregados y/o proporcionados al cliente, respectivamente. El párrafo 13 del IAS 18 requiere que cuando en una sola transacción existen dos o más bienes o servicios que pueden ser separados y entregados en diferentes fechas, el ingreso debe ser reconocido sólo cuando el bien o servicio es entregado o proporcionado.

Derivado de lo anterior, el punto de vista de la IFRIC 13 es aclarar que los programas de lealtad *no son costos futuros directamente relacionados con bienes y servicios que ya han sido entregados o proporcionados*. En cambio, **se deben reconocer como un ingreso diferido por bienes y/o servicios que serán entregados y/o proporcionados en una fecha posterior.**

### — Valuación

La contraprestación asignada a los beneficios otorgados deberá valorarse en términos de su valor razonable conforme a lo señalado en la IFRIC 13, tomando en consideración los siguientes parámetros:

- a. el valor razonable de los beneficios que pueden ser ofrecidos a los clientes, que no han sido acreedores a dichos beneficios en una transacción de venta inicial.
- b. la proporción de los beneficios que se esperan no serán redimidos por los clientes.

### — Reconocimiento del ingreso

#### La entidad proporciona el beneficio por sí misma

Ésta deberá reconocer como ingreso la porción diferida de los beneficios cuando sean redimidos y/o se cumpla o extinga la obligación de ser ejercidos.

#### La entidad utiliza a un tercero para proporcionar el beneficio

La entidad deberá evaluar si el beneficio está siendo cobrado por cuenta propia (actuando como principal) o en nombre de la tercera parte (actuando como agente), es decir:

- a. Agente

Debe reconocer el beneficio como el importe neto entre el monto pagado al tercero (proveedor del bien o servicio) y el valor asignado al beneficio en el momento en que el tercero está obligado a dar el beneficio.

b. Principal

Debe reconocer el ingreso por el importe bruto del beneficio en el momento que se cumpla o extinga la obligación de proporcionar dicho beneficio.

Consideración adicional – contrato oneroso

Si los costos por incurrir para cumplir con la obligación de los beneficios otorgados exceden el monto del ingreso diferido, se deberá reconocer una provisión por dicho exceso en el momento en que se tenga conocimiento de esta situación.

Véase los ejemplos contenidos en el Anexo I de este documento.

### **III. Conclusión**

Cuando existan programas de lealtad se deben identificar en forma separada los ingresos relativos a la venta de bienes y/o prestación de servicios de aquéllos relativos a los beneficios que se otorgan como parte del programa. El componente correspondiente al programa de lealtad se reconocerá como un ingreso diferido.

El importe del ingreso diferido se deberá valorar al valor razonable de los beneficios otorgados.

La aplicación a los resultados del ejercicio correspondiente al ingreso diferido se deberá realizar cuando los beneficios otorgados sean redimidos y/o se cumpla o extinga la obligación de ser ejercidos.

La presentación de los ingresos en el estado de resultados, provenientes del programa de lealtad, dependerá de la participación de la entidad como agente o principal.

### **IV. Vigencia**

La vigencia de la IFRIC 13 es aplicable a partir de los ejercicios anuales que inician en o después del 1 de julio de 2008.

### **V. Supletoriedad**

Con base en la NIF A-8, esta Comisión interpreta que la IFRIC 13 es supletoria a las Normas de Información Financiera (NIF) mexicanas.

### **VI. Aclaración a posiciones anteriores**

La presente Posición modifica el contenido relativo al tratamiento de “incentivos ofrecidos” expresado en la Posición 03 de esta Comisión, publicada en marzo de 2006, la cual trataba entre otros temas el relativo a “El reconocimiento de ingresos cuando se otorgan garantías y/o incentivos” y en el tema de incentivos contemplaba el hecho de cómo deberían tratarse los mismos.

**Ejemplos**

La entidad proporciona el beneficio por sí misma

- a. Una empresa de juguetes tiene un programa de lealtad para sus clientes. Esta empresa otorga puntos a los miembros del programa cuando gastan una cantidad determinada en juguetes. Los miembros del programa pueden canjear los puntos por más juguetes. Por cada \$100 en compra de juguetes, los miembros del programa se hacen acreedores a 10 puntos. Los puntos tienen una fecha de caducidad de 18 meses. La gerencia estima que el valor razonable de cada punto otorgado es de \$1.

La venta del juguete representa un acuerdo con múltiples elementos y, por lo tanto, se deben separar los dos componentes: el atribuible al juguete y el relacionado con los puntos.

Si la empresa realiza una venta en efectivo de \$300, el miembro del programa de lealtad se hará acreedor a 30 puntos. El tratamiento contable inicial es reconocer:

EFFECTIVO	INGRESOS - RESULTADOS	INGRESO DIFERIDO - PASIVO
300	270	30

- Una entrada de efectivo por \$300
- Un ingreso por la venta del bien de \$270 y un ingreso diferido por \$30

Una vez que sean utilizados (o expiren) los puntos otorgados se reconocerá:

INGRESO DIFERIDO - PASIVO	INGRESOS - RESULTADOS
30	30

- Cancelación del ingreso diferido por \$30
- Reconocimiento de ingreso por \$30

**ANEXO I**

- b. Una cadena hotelera tiene un programa de lealtad, en el cual si sus clientes se hospedan una noche en alguno de sus hoteles, reciben un descuento de \$100 para la siguiente noche. El precio de la habitación es de \$1,000. El costo de la noche adicional es insignificante para la cadena hotelera porque la mayoría de los costos son fijos.

El hospedaje de la primera noche tiene un acuerdo de múltiples elementos, por lo que se deben separar los dos componentes: el atribuible al hospedaje y al descuento; es decir, los \$1,000 tienen que ser distribuidos con base en el valor razonable de ambos componentes. Los \$100 son atribuibles al descuento y el saldo restante de \$900 corresponde a la venta.

Derivado de lo anterior, el tratamiento contable inicial es reconocer:

<b>EFFECTIVO</b>	<b>INGRESOS - RESULTADOS</b>	<b>INGRESO DIFERIDO - PASIVO</b>
1,000	900	100

— Una entrada de efectivo por \$1,000

— Un ingreso por la venta del servicio de \$900 y un ingreso diferido por \$100.

Una vez que sea utilizado (o expire) el descuento se cancelará el ingreso diferido.

<b>INGRESO DIFERIDO - PASIVO</b>	<b>INGRESOS - RESULTADOS</b>
100	100

— Cancelación del ingreso diferido por \$100

— Reconocimiento de ingreso por \$100