



WEBINAR AGN CSA - Comité de Auditoría
8 Febrero 2018

NIIF 15 INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS PROCEDENTES DE CONTRATOS CON CLIENTES

excellent.
connected.
individual.

Agenda

- **Parte I**
 - **Introducción y Enfoque General**
 - **Los “Cinco Pasos” para la nueva norma**
 - **Recursos Técnicos**
- **Parte II**
 - Aspectos de implementación
 - Consideraciones prácticas clave

Autoría

- Este webinar ha sido producido por el Comité Internacional de Contabilidad y Auditoría (IAAC), en particular por su Presidente, Scott Walters, de la firma Daszkal Bolton, Florida, EEUU.
- La traducción ha sido realizada por Marielos de Rueda, de la firma Panchita Aguirre y Asociados, Guatemala.

Revisión de la NIIF15

Las entidades deberán reconocer los ingresos de actividades ordinarias de forma que representen la transferencia de bienes o servicios comprometidos con los clientes por un importe que refleje la contraprestación a la cual la entidad espera tener derecho, a cambio de dichos bienes o servicios.

Modificación en la medición de los ingresos o el momento en que estos deban reconocerse en comparación con lo establecido en la NIC 18, los mayores retos serán en las áreas que no están definidas de forma muy precisa como Telecomunicaciones, Fabricantes, Bienes Raíces y desarrollo de la propiedad, Desarrollo de Software y Tecnología

Mejoras significativas



Fortalecer el marco de referencia para tratar los aspectos actuales y las necesidades cambiantes relacionadas con los ingresos.



Incrementa la comparabilidad entre los US GAAP y las NIIF.



Llena las principales brechas y provee una base para emitir conclusiones



Mejora las revelaciones

El proceso de pensamiento cambia aunque la contabilidad no lo haga

5 Pasos para NIIF15

Los 5 Pasos para el Modelo de Reconocimiento de Ingresos

Reconocer el ingreso para representar la transferencia de bienes y servicios en los montos de consideración que la entidad espera tener derecho a recibir a cambio

- 1 Identificar los contratos con el cliente
- 2 Identificar las obligaciones en el contrato
- 3 Determinar el precio de transacción
- 4 Distribuir el precio de transacción para cada una de las obligaciones de desempeño
- 5 Reconocer el ingreso cuando la entidad haya satisfecho cada obligación de desempeño asumida en el contrato

Paso 1

Identificar el Contrato

Existencia de un contrato

- Deben reunirse criterios específicos para aplicar el modelo, incluyendo
- Cobranza de consideración probable

Contratos combinados

- Negociados como un paquete
- Consideración vinculada
- Obligación de Bienes y servicios

Modificaciones de Contrato

- Contratos separados si la modificación agrega distintos bienes y servicios a un único precio de venta
- Perspectiva sobre los restantes bienes y servicios
- De otra manera, alcanzar la acumulación

Paso 2

Identificar Obligaciones del Desempeño

Objetivo: Identificar los bienes y servicios que son diferenciados y deben contabilizarse por separado

Promesa de transferir un distinto bien o servicio o series o bienes o servicios
sustancialmente similares

Bien o servicio es que es posible diferenciar

- El cliente se puede beneficiar de un bien o servicio
- Por si mismo o
- en conjunto con otros disponibles

Diferenciación dentro del contexto del contrato

- Si hay promesa de la entidad para transferir:
- cada uno de los bienes o servicios por separado o
- *un artículo combinado en el cual los bienes o servicios se encuentran*

Paso 2

Distinción dentro del Contexto del Contrato

- Otros ejemplos
- Customización o modificación
 - Contrato para proveer servicio de instalación y equipo
 - Equipo funcional sin customización y modificación.
 - La instalación podría ser realizada por otros, en este caso el ingreso sería una comisión
- Servicio de integración significativa
 - Múltiples unidades de un complejo altamente especializado único para el cliente
 - Requerido para establecer un proceso de manufactura customizada .
 - Responsable de todos los contratos de gerencia incluyendo la integración de varias actividades.

Paso 3

Un marco de referencia para medir el ingreso

- El precio de la transacción es el monto por el cual la entidad espera tener derecho a recibir a cambio de la transferencia de bienes y servicios.
- Artículos específicos como siguen:

Consideraciones variables

Un amplio significado incluye descuentos y reembolsos

Financiamiento Significativo

Ajustar lo prometido si el tiempo provee al cliente o entidad con un beneficio significativo de financiamiento

Consideraciones para pagos en especie

Medición a valor razonable a menos que el VR no pueda ser razonablemente estimado

La consideración es pagable al cliente

Reducción del Precio de Transacción a menos que sea en intercambio de un distinto bien o servicio

Paso 3

Cuando reconocer una consideración variable

Estimar el precio de la transacción

- Valor esperado (probabilidad promedio) o
- monto más parecido
- actualizarlo en cada período

Pero: Aplican restricciones

- Alta probabilidad de reverso de ingresos no significativos
- 5 indicadores:
 - Factores fuera del control de la entidad
 - No se han resuelto en el largo plazo
 - La entidad tiene experiencia limitada
 - Historial de amplias concesiones
 - Muchos posibles resultados

La consideración variable se debe estimar – no por default a 0%

Paso 3

Financiamiento Significativo:

- Patrón de Hechos:
 - Una Compañía vende una máquina a un Cliente. El Cliente tiene la opción de pagar:
 - pagar EUR10,000 en la entrega; o
 - pagar EUR10,200 2 años después de la entrega
 - La compañía cargaría 5% de interés por financiamiento
 - Cómo se reconoce el ingreso si el cliente seleccionada la opción (b)?

- **Ingreso: EUR9,250**

- PV de EUR10,200, 2 años @ 5% interés

- **Ingreso por interés: EUR950**

- $EUR10,200 - EUR9,250 = EUR950$

Paso 4

Distribuir el precio de la transacción

- Distribuir a cada obligación del desempeño la cantidad que la entidad espera recibir para satisfacer la obligación del desempeño



Distribución del precio de transacción:

- Relativa base independiente de la base del precio de venta
- Estimar los precios de venta si no son observables
- Las técnicas de estimación residual pueden ser apropiadas

Los descuentos y montos variables distribuidos por completo a una obligación del desempeño si llenan los requisitos

Paso 4

Distribución del Precio de Transacción

- La compañía vende 4 productos en un contrato por un total de EUR130

Ejemplo 1: La compañía regularmente vende productos y servicios separados:

Producto A: EUR40	Producto B: EUR55
Servicio C: EUR45	Servicio D: EUR30
Total de precios de venta separados: EUR170	

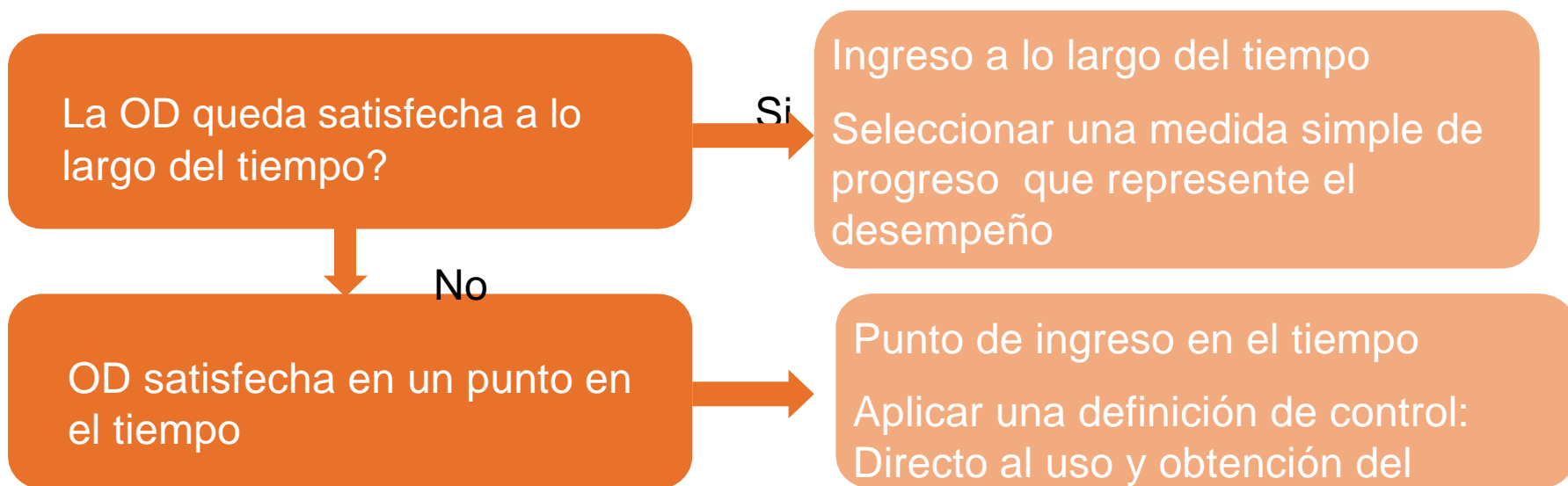
Cómo se distribuye el precio de transacción para cada obligación del desempeño?

- Producto A: $40/170 \times \text{EUR}130 = \text{EUR}31$
 - Producto B: $55/170 \times \text{EUR}130 = \text{EUR}42$
 - Servicio C: $45/170 \times \text{EUR}130 = \text{EUR}34$
 - Servicio D: $30/170 \times \text{EUR}130 = \text{EUR}23$
- Total precio de transacción: EUR130

Paso 5

Satisfacción de las Obligaciones del Desempeño

- Una obligación de desempeño queda satisfecha al transferir un bien o servicio (cuando el cliente obtiene control sobre dicho bien o servicio)



Puede resultar en el cambio de oportunidad del ingreso

Paso 5

Cuando la OD es satisfecha a lo largo del tiempo?

i.e. ingresos a lo largo del tiempo

El cliente recibe y consume los beneficios otorgados por el desempeño de la entidad en la medida que la entidad los provee

Servicios de limpieza, servicio de encomiendas

El desempeño de la entidad crea o mejora un activo controlado por el cliente

Construir un activo en terreno del cliente

El desempeño de la entidad no crea un activo con un uso alternativo y la entidad tiene el derecho al pago por el desempeño que ha completado a determinada fecha

Construir un activo especializado que solo el cliente puede construir

OD Satisfecha en un Punto en el Tiempo

- Para una obligación de desempeño satisfecha durante un período de tiempo, el objetivo es reconocer los ingresos de una forma que represente la transferencia del control de los bienes o servicios prometidos al cliente. Los métodos para medir el progreso incluyen:
 - Los métodos de salida, como las unidades producidas o despachadas, cumplimiento del contrato o inspección de los trabajos realizados.
 - Los métodos de entrada, como los costos incurridos, horas de trabajo empleado, tiempo transcurrido o las horas de máquina usadas.
- Si el criterio de satisfacción de la obligación a lo largo del tiempo no se llena, el cliente obtiene control del bien prometido en un punto en el tiempo
- Los indicadores de control incluyen:
 - Presente derecho al pago
 - Título Legal
 - Posesión física
 - *Riesgos y recompensas de la propiedad*
 - Aceptación del cliente

Puede resultar en cambio en la oportunidad del ingreso



Preguntas

Active su micrófono para realizar su pregunta.

Al terminar, vuélvalo a desactivarlo para garantizar una buena calidad de audio.

Gracias por su participación

Próximo webinar:

IFRS (parte 2 de 2)

Producido por:

International Audit and Accounting Committee (IAAC)

Presentado por:

Marielos de Rueda

Fecha:

Por determinar

Idioma:

Español

COMITÉ DE AUDITORÍA:



Juan Ajuriagogeascoa

Elizalde, Casares & Asociados
(Argentina)



Javier Correa Gonzalez

Correa, Leon y Asociados-Audidores,
S.C.
(Panama)



Marielos de Rueda

Panchita Aguirre De Kaehler Y
Asociados
(Guatemala)



Dr. Nicolay Galecio Sosa

Galecio Sosa Auditores Consultores
Soc. Civ.
(Peru)



Harold Martínez
Chairman

Martinez Rodriguez y Asociados S.C.
(Peru)



Antonio Mingolla

EDUARDO SCHMILOVICH -
Contadores Públicos
(Argentina)



Alex Silveira

Juenemann & Associados Auditores E
Consultores - Porto Alegre, RS