

**Monzón, Valdivia, Falconí
& Asociados**



**CONGRESO
EXTRAORDINARIO DE LA
PROFESIÓN CONTABLE**

PRO DAMNIFICADOS DE LOS DESASTRES NATURALES

21 de Abril de 2017

Óscar Aníbal Falconí Panana



**Monzón, Valdivia, Falconí
& Asociados**

NIIF 15

Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes

Criterios fundamentales

“Reconocimiento de ingresos de forma que representen la transferencias de bienes o prestación de servicio acordados con el cliente a cambio de un importe que refleje la contraprestación que se espera tener derecho a cambio de los bienes o servicios”

Paso 1

Identificación del (los) contrato(s) con el cliente

Paso 2

Identificación de las obligaciones de desempeño en el contrato

Paso 3

Determinación del precio de la transacción

Paso 4

Asignación del precio entre las obligaciones de desempeño

Paso 5

Reconocimiento del ingreso cuando (a medida que) la obligación de desempeño se satisfaga

**Monzón, Valdivia, Falconí
& Asociados**

Caso práctico: Materiales no instalados (1de2)

En noviembre de 20X2, una Empresa contrata con un cliente reformar un edificio de tres pisos e instalar nuevos ascensores, con las siguientes características:

- a) El monto total de servicio es S/ 15'000,000.
- b) El servicio de desempeño, incluyendo la instalación de los ascensores, es única a lo largo del tiempo.
- c) Los costos totales esperados es de S/ 12'000,000, incluyendo S/ 4'500,000 de costos de los ascensores.
- d) La Empresa tiene el control de los ascensores antes de transferirlos al cliente.

Situaciones adicionales al 31 de diciembre de 20X2:

- 1. Se transfiere el control de los ascensores al cliente, aunque no se instalarán hasta junio de 20X3.
- 2. Otros costos incurridos, excluyendo los ascensores, por S/ 1'500,000.
- 3. El desempeño esta completado a un veinte por ciento (20%)

**Monzón, Valdivia, Falconí
& Asociados**

Caso práctico: Materiales no instalados (2de2)

En noviembre de 20X2, una Empresa contrata con un cliente reformar un edificio de tres pisos e instalar nuevos ascensores, con las siguientes características:

Pregunta:

1. Cual es el precio de la transacción?
2. Cuales son los costos esperados? Y,
3. Qué importe se debe reconocer al 31 de diciembre de 20X2?

Monzón, Valdivia, Falconí & Asociados

Paso 1

Identificación del (los) contrato(s) con el cliente

El modelo es aplicable a cada contrato por separado

- Acuerdo con una o más partes que crea derechos y obligaciones exigibles (escrito / verbal / implícito)
- No existe “**contrato**” si:
 - ✓Cada parte puede terminar el contrato sin penalidades
 - ✓No es probable obtener el precio de la transacción

Combinación de contratos

- Combinar contratos si son celebrados (casi) al mismo tiempo con el mismo cliente (o NIC 24)
- Aplicar el **enfoque de portafolio**: Contratos (u O.D.) con características similares

Modificaciones del contrato

- El tratamiento depende de la naturaleza de la modificación
- Contrato separado vs Parte del Contrato Inicial

**Monzón, Valdivia, Falconí
& Asociados**

Caso práctico - solución: Materiales no instalados

Paso 1

Identificación del (los) contrato(s) con el cliente

En noviembre de 20X2, una Empresa contrata con un cliente reformar un edificio de tres pisos e instalar nuevos ascensores.

Monzón, Valdivia, Falconí & Asociados

Paso 2

Identificación de las obligaciones de desempeño en el contrato

Obligaciones de Desempeño (O.D)

Compromiso
de transferir al
cliente bienes
o servicios
distintos

- Se identifican** al inicio del contrato
- Se determinan** en base:
 - ✓ Los términos del contrato
 - ✓ Las prácticas habituales del negocio
- Incluyen** obligaciones accesorias, actividades de Marketing u opciones brindadas al cliente:
 - ✓ Mantenimientos gratuitos
 - ✓ Puntos acumulados por cada compra
- No incluye** actividades preparatorias, salvo que transfieran bienes o servicios.

Bienes que no son distintos → Combinar → Crear obligaciones de desempeño

Caso práctico - solución: Materiales no instalados

Paso 2

Identificación de las obligaciones de desempeño en el contrato

El contrato tiene las siguientes características:

- a) El monto total de servicio es S/ 15'000,000.**
- b) El servicio de desempeño, incluyendo la instalación de los ascensores, es única a lo largo del tiempo.**
- c) Los costos totales esperados es de S/ 12'000,000, incluyendo S/ 4'500,000 de costos de los ascensores.**
- d) La Empresa tiene el control de los ascensores antes de transferirlos al cliente.**

Monzón, Valdivia, Falconí & Asociados

Paso 2

Identificación de las obligaciones de desempeño en el contrato

Modelo para identificar los bienes y servicios que son distintos

Sub paso 1: Evaluar la capacidad de ser distintos

- El cliente **se puede beneficiar** de los bienes o servicios **por sí mismos**

O

- El cliente **puede usar** el bien o servicio **con otros fácilmente disponibles**

Sub paso 2: Evaluar si son distintos en el marco del contrato

- El bien o servicio es:
 - ✓ **Altamente dependiente** o está **altamente interrelacionado**,
 - ✓ **Modifica o personaliza significativamente**

...a otros bienes del contrato

**Monzón, Valdivia, Falconí
& Asociados**

Caso práctico - solución: Materiales no instalados

Paso 2

Identificación de los bienes y servicios que son distintos

El servicio de reforma acordado, incluyendo las instalaciones de los ascensores, es una obligación de desempeño única satisfecha a lo largo del tiempo.

Monzón, Valdivia, Falconí & Asociados

Paso 3

Determinación del precio de la transacción

Precio de la transacción:

- ❑ Es el **monto de la contraprestación** que la entidad **espera obtener** a cambio de la transferencia del bien o servicio comprometido con el cliente

Consideraciones adicionales:

- ❑ **Prestaciones variables**
 - ✓ Descuentos
 - ✓ Incentivos o bonos
 - ✓ Penalizaciones
 - ✓ Reembolsos, garantías, condiciones y restricciones
 - ✓ Contingencias
- ❑ **Componentes de financiación significativos (valor de dinero en el tiempo)**
- ❑ **Prestaciones no monetarias**
- ❑ **Aplicación de técnicas que puedan predecir el valor al cual la entidad tendrá derecho:**
 - ✓ Valor esperado: Media ponderada de los diferentes escenarios en caso de cantidad significativa de contratos con características similares
 - ✓ Importe más probable: cuando existan únicamente casos discretos.

Monzón, Valdivia, Falconí & Asociados

Caso práctico - solución: Materiales no instalados

Paso 3

Determinación del precio de la transacción

El contrato tiene las siguientes características:

Conceptos	
Precio de la transacción	15'000,000
Costos esperados:	=====
Ascensores	4'500,000
Otros costos	7'500,000

Total costos esperados	12'000,000
	=====

Monzón, Valdivia, Falconí & Asociados

Paso 4

Asignación del precio entre las obligaciones de desempeño

Criterio para la asignación del precio:

- ❑ El precio será asignado a las obligaciones de desempeño en proporción a su precio de venta individual (**PVI**).
 - ✓ Precio de venta individual observable
 - ✓ Precio de venta individual no observable

Precio de venta individual no observable:

- ❑ Se busca maximizar el uso de datos observables de mercado
- ❑ Aplicación de métodos de estimación consistentes para bienes y servicios y clientes con características similares:
 - ✓ **Enfoque de evaluación del mercado ajustado**
 - ✓ **Enfoque del costo esperado más un margen adecuado**
 - ✓ **Enfoque residual = [precio Total – \sum PVI observables]**
(Solo cuando el precio es muy variable o no esta determinado)
- ❑ Si la $\sum PVI > \text{Precio Total}$ del contrato, se realizará una distribución proporcional

Monzón, Valdivia, Falconí & Asociados

Caso práctico - solución: Materiales no instalados

Paso 4

Asignación del precio entre las obligaciones de desempeño

Se determina como sigue (1de2):

Conceptos		S/
Costos incurridos:	Según enunciado	1'500,000
Desempeño completado:	(costos incurridos / otros costos) * 100	
	$(1'500,000 / 7'500,000) * 100$	20%
Ingresos ordinarios sin ascensores:	(precio de transacción sin ascensores)	
	$(15'000,000 - 4'500,000 = 10'500,000)$	
	20% de 10'500,000	2'100,000
	Mas: costo del ascensor	4'500,000
	Total ingreso de actividad ordinaria	6'600,000

Monzón, Valdivia, Falconí & Asociados

Caso práctico - solución: Materiales no instalados

Paso 4

Asignación del precio entre las obligaciones de desempeño

Se determina como sigue (2de2):

Conceptos	S/	S/
Ingreso de actividad ordinaria		6'600,000
Costo de los servicios vendidos:		
Costos incurridos al 31.12.20X2	1'500,000	
Costo de los ascensores	4'500,000	(6'000,000)

Ganancia		600,000
		=====

Monzón, Valdivia, Falconí & Asociados

Paso 5

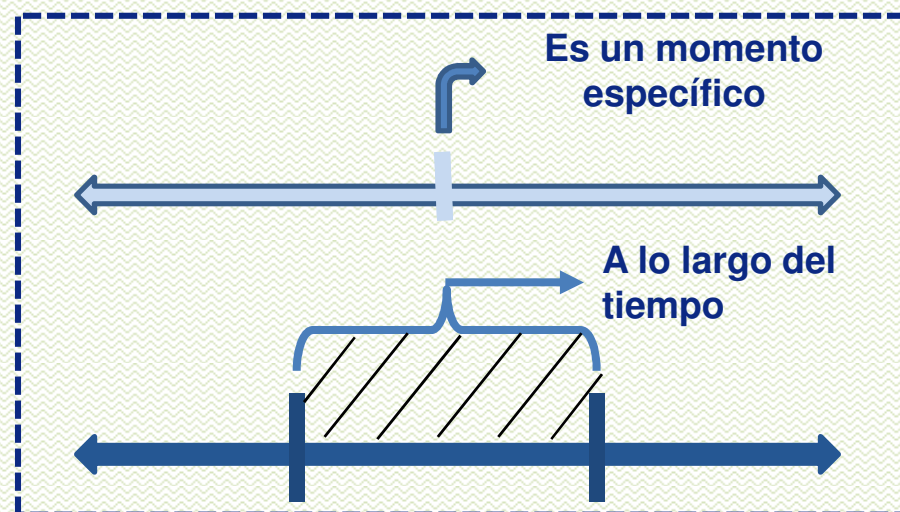
Reconocimiento del ingreso cuando (a medida que) la obligación de desempeño se satisfaga.

Principio básico

- ❑ Una vez satisfecha la obligación de desempeño comprometida
 - ↳ Cuando se produce la transferencia de control de los bienes o servicios

Transferencia de control

- ❑ Cuando el cliente:
 - ✓ Posee la obligación incondicional de pagar y la entidad de cobrar
 - ✓ Posee la titularidad legal
 - ✓ Tienen la posesión física
 - ✓ Especifica diseño o función
- ❑ Cuando la entidad proveedora tiene evidencia de la aceptación del activo por parte del cliente



- ❑ **Criterio 1:** Se crea o mejora un activo
- ❑ **Criterio 2:** El activo no tenga uso alternativo para el cliente, pero éste tenga obligación de pago parcial
- ❑ **Criterio 3:** Cliente recibe y va consumiendo beneficio

**Monzón, Valdivia, Falconí
& Asociados**

Caso práctico - solución: Materiales no instalados

Paso 5

Presentación

Cuando una de las partes de un contrato haya cumplido, una entidad presentará el contrato en el estado de situación financiera como un activo del contrato o un pasivo del contrato, dependiendo de la relación entre el desempeño de la entidad y pago del cliente.

Para el caso:

Es una cuenta por cobrar, cuenta activa; contra una cuenta de resultados, ingreso.

**Monzón, Valdivia, Falconí
& Asociados**

Muchas gracias por su atención...

ofalconi@monzonvaldivia.com.pe