



NIF 15 Ingresos de Actividades Ordinarias provenientes de Contratos con Clientes

Casos Práctico 1

Expositor: José Carlos Capuñay Vásquez



NIIF 15 Ingresos prov. de Contratos con Clientes

[Objetivos de la Sesión]

1. Recordar el principio básico para el reconocimiento de ingresos
2. Analizar los criterios para la medición del importe que será reconocido como ingreso
3. Poner en práctica los criterios de medición



NIIF 15 Ingresos prov. de Contratos con Clientes

[Principio de reconocimiento de ingresos]

“Reconocimiento de ingresos de forma que representen la transferencias de bienes o prestación de servicios 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



NIIF 15 Ingresos prov. de Contratos con Clientes

[Principio de reconocimiento de ingresos]

“Reconocimiento de ingresos de forma que representen la transferencias de bienes o prestación de servicios 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



NIIF 15 Ingresos prov. de Contratos con Clientes

[Criterios de medición]

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**
- **Contraprestación pagadera al cliente**

Supuestos

1. Bs. o Ss. se transferirán al cliente
2. Contrato no se cancelará, renovará o modificará



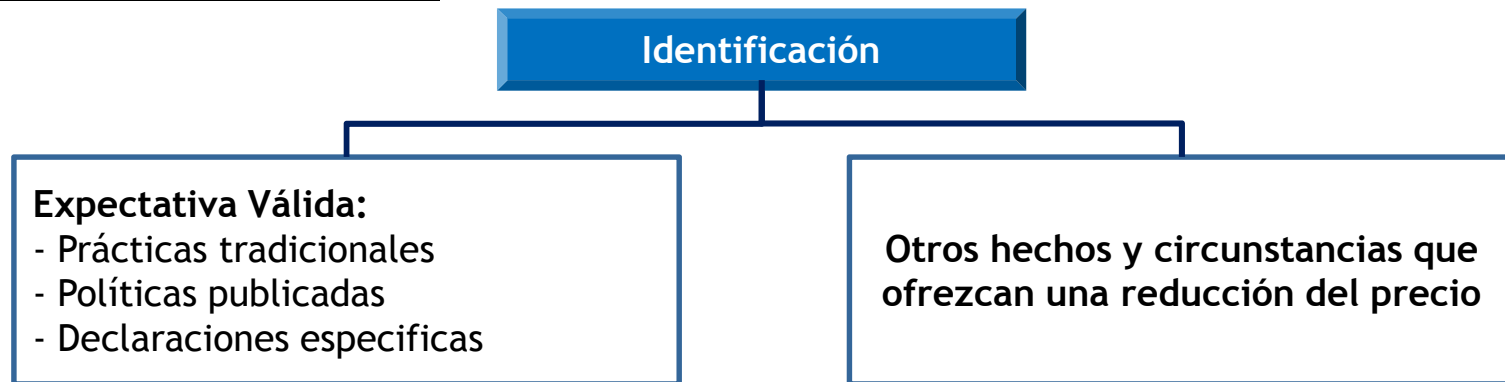
NIIF 15 Ingresos prov. de Contratos con Clientes

[Criterios de medición]

Paso 3

Determinación del precio de la transacción

Contraprestación variable:



Técnicas de estimación:

- **Objetivo:** 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 dos desenlaces posibles (casos discretos)



NIIF 15 Ingresos prov. de Contratos con Clientes

[Casos Prácticos]

Paso 3

Determinación del precio de la transacción

Caso 1:

- Marcapaso S.A. firma un acuerdo con Tiroleta S.A.C. para que le construya una maquinaria (línea de producción automatizada) a la medida de su negocio. El valor de este contrato asciende a \$ 15 millones; además, cuenta con una cláusula por penalidades incurridas por un valor ascendente al 10% del valor pactado, si en el plazo de culminación del contrato (9 meses) no se ha concluido lo solicitado.



NIIF 15 Ingresos prov. de Contratos con Clientes

[Casos Prácticos]

Paso 3

Determinación del precio de la transacción

Caso 2:

- Marcapaso S.A. firma un acuerdo con Tiroleta S.A.C. para que le construya una maquinaria (línea de producción automatizada) a la medida de su negocio. El valor de este contrato asciende a \$ 15 millones; además, cuenta con una cláusula por penalidades incurridas por un valor ascendente al 10% del valor pactado, aplicado en cada trimestre de evaluación del avance, si es que en dicha oportunidad no se cumple con el hito de construcción pactado.
- Plazo contrato y límite de entrega: 9 meses.

Datos adicionales

- Al cierre del primer trimestre cumple con el hito pactado.
- Al cierre del segundo trimestre no logra cumplir con el hito y estima que dicho retraso tampoco le permitirá lograr finalizar en los 9 meses pactados.



NIIF 15 Ingresos prov. de Contratos con Clientes

[Casos Prácticos]

Paso 3

Determinación del precio de la transacción

Caso 3:

- Multitienda Ltda. ha vendido 5,000 bienes a un valor de \$ 30 c/u a uno de sus clientes principales, firmando en el acuerdo una cláusula para la devolución de los bienes, si es que este no los usa durante los 15 días posteriores a la venta.
- Históricamente un 5% de los bienes vendidos, en contratos similares con otros clientes (en situaciones similares), normalmente es devuelto en dicho plazo.
- El costo de los bienes es de \$ 23 c/u.



NIIF 15 Ingresos prov. de Contratos con Clientes

[Casos Prácticos]

Paso 3

Determinación del precio de la transacción

Caso 4:

- Multitienda Ltda. ha firmado un contrato con uno de sus distribuidores para ofrecerle un descuento equivalente al 30% del valor del producto que desee comprar, si al año ha realizado una compra acumulado ascendente a más de 100,000 unidades de dicho producto.
- El valor del producto en cuestión es de \$ 25. El costo es de \$ 18 c/u.
- Al cierre de primer trimestre se ha adquirido únicamente 10 mil unidades, motivo por el cual, a dicha fiesta, no se estima que logre superar el importe mínimo para el descuento.
- Al cierre del segundo trimestre, producto de una inyección de capital en efectivo, el distribuidor adquiere 60 mil unidades adicionales. Con lo cual, la expectativa de comprar las 100 mil unidades cambia a dicha fecha.



NIIF 15 Ingresos prov. de Contratos con Clientes

[Casos Prácticos]

Paso 3

Determinación del precio de la transacción

Caso 6:

- La Constructora Salero S.A. ha sido contratada para elaborar un bunker militar en el espacio autorizado por las fuerzas armadas.
- El precio del contrato asciende a \$ 60,000,000, objeto de una tarifa variable, de acuerdo al detalle establecido en los anexos.
- Asimismo, si al finalizar la construcción, el bien cumple con todos los criterios de funcionalidad al más alto nivel (para lo que se realizará una inspección de calidad), la constructora tendrá derecho a un incentivo de \$ 300,000.

	Condiciones	Cobrar (pagar)	Prob.
1	50 – 36 < Plazo	500,000	10%
2	35 – 21 < Plazo	300,000	20%
3	20 – 5 < Plazo	100,000	30%
4	20 – 5 > Plazo	(100,000)	15%
5	35 – 21 > Plazo	(300,000)	10%
6	50 – 36 > Plazo	(500,000)	5%



NIIF 15 Ingresos prov. de Contratos con Clientes

[Criterios de medición]

Paso 3

Determinación del precio de la transacción

Limitaciones a las estimaciones:

Las variaciones al precio se incluirán solo si es Altamente Probable, lo cual no ocurrirá si:

- Susceptible a factores fuera del control de la empresa
- La incertidumbre es a LP
- Experiencia (o valor predictivo) limitada en contratos similares.
- Amplia gama de reducciones de precios o habitualidad en cambio de condiciones de pago.

Consideraciones Clave:

Monto mínimo no reversible

Revaluar la estimación (c/fecha presentación)

Medir el resultado más probable o el valor esperado



José Carlos Capuñay Vásquez
Gerente de Investigación y Consultoría en NIIF

jcapunay@ladersam.com

(511) 202 6100 / 994 834 175

Ca. Los Gavilanes 159 – San Isidro, Lima – Perú