



Ingresos por Actividades Ordinarias provenientes de Contratos con Clientes - NIIF 15



Dr. Luis Henry Moya M.



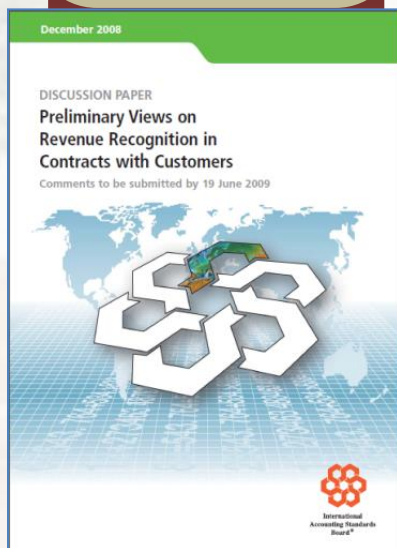
Dra. Norelly Pinto V.



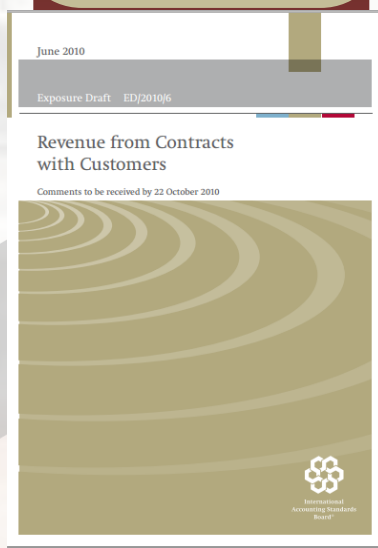
Moderador: Dr. Braulio Rodríguez C.

Antecedentes

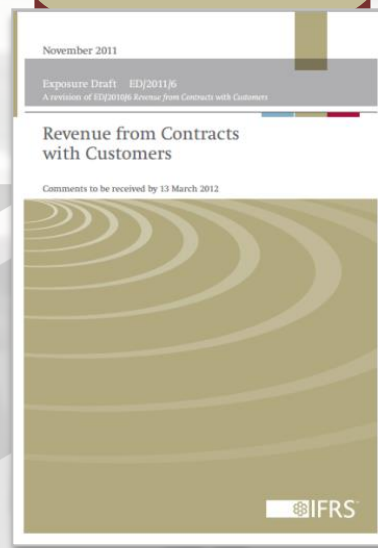
Dic. 2008
Más de 200
cartas
comentario



Jun. 2010
Cerca de
1.000 cartas
comentario



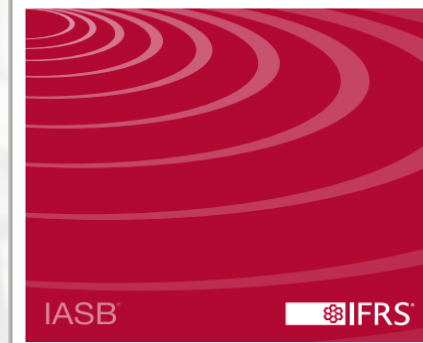
Nov. 2011
Aprox. 350
cartas
comentario



Mayo de 2014

Norma Internacional de Información Financiera

NIIF 15 Ingresos de Actividades Ordinarias
Procedentes de Contratos con Clientes



Vigencia 01/01/2017
Permitida su
aplicación anticipada

Razones de Emisión

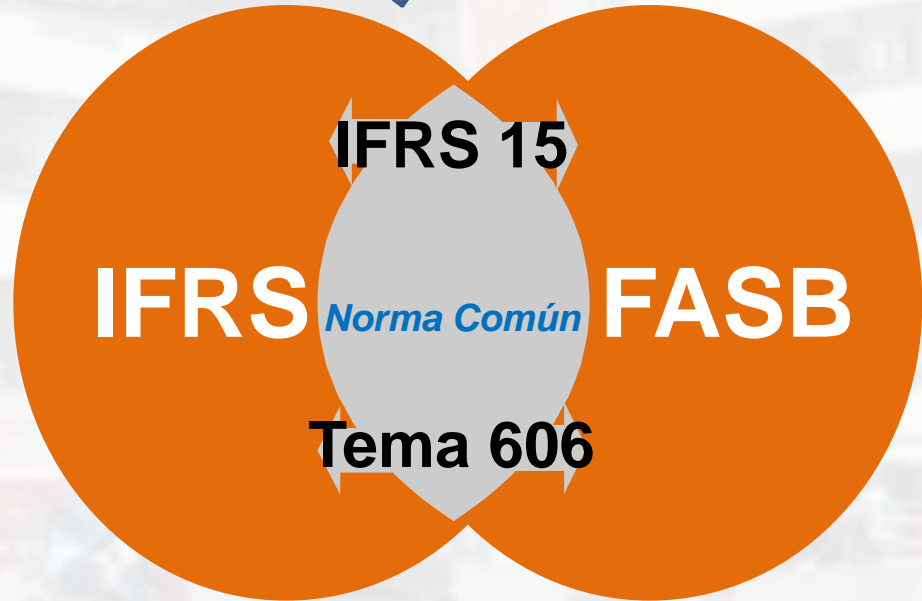
Unificar criterios
con FASB

Simplificar
preparación de
EE.FF.

Razones
de
Emisión

Eliminar
Incongruencias

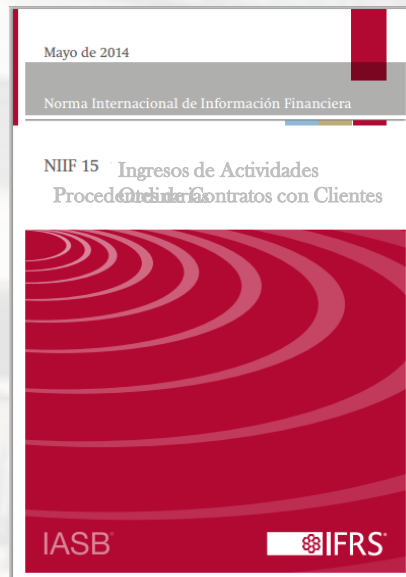
Mejorar la
Comparabilidad de las
prácticas de reconocimiento



Deroga

Deroga:

- ❖ NIC 11 Contratos de Construcción
- ❖ NIC 18 Ingresos por Actividades Ordinarias
- ❖ SIC 31 Ingresos-Permutas de Servicios de Publicidad
- ❖ CINIIF 13 Programas de Fidelización de Clientes
- ❖ CINIIF 15 Acuerdos para la Construcción de Inmuebles
- ❖ CINIIF 18 Transferencias de Activos procedentes de Clientes



Excluye:

- ❖ NIC 17 Arrendamientos
- ❖ NIIF 9 Instrumentos Financieros
- ❖ NIIF 10 Consolidación de Estados Financieros
- ❖ NIC 28 Inversiones en Asociadas
- ❖ Intercambios no monetarios

Términos Clave

Contrato: Acuerdo entre dos o más partes que crea derechos y obligaciones exigibles. (*Oral, escrito, tradicionales del negocio*)

Cliente: Una parte que ha contratado con una entidad, la obtención de bienes o servicios que son resultado de las actividades ordinarias de la entidad, a cambio de una contraprestación.

Obligaciones de Desempeño: Compromiso en un contrato con un cliente para transferirle:

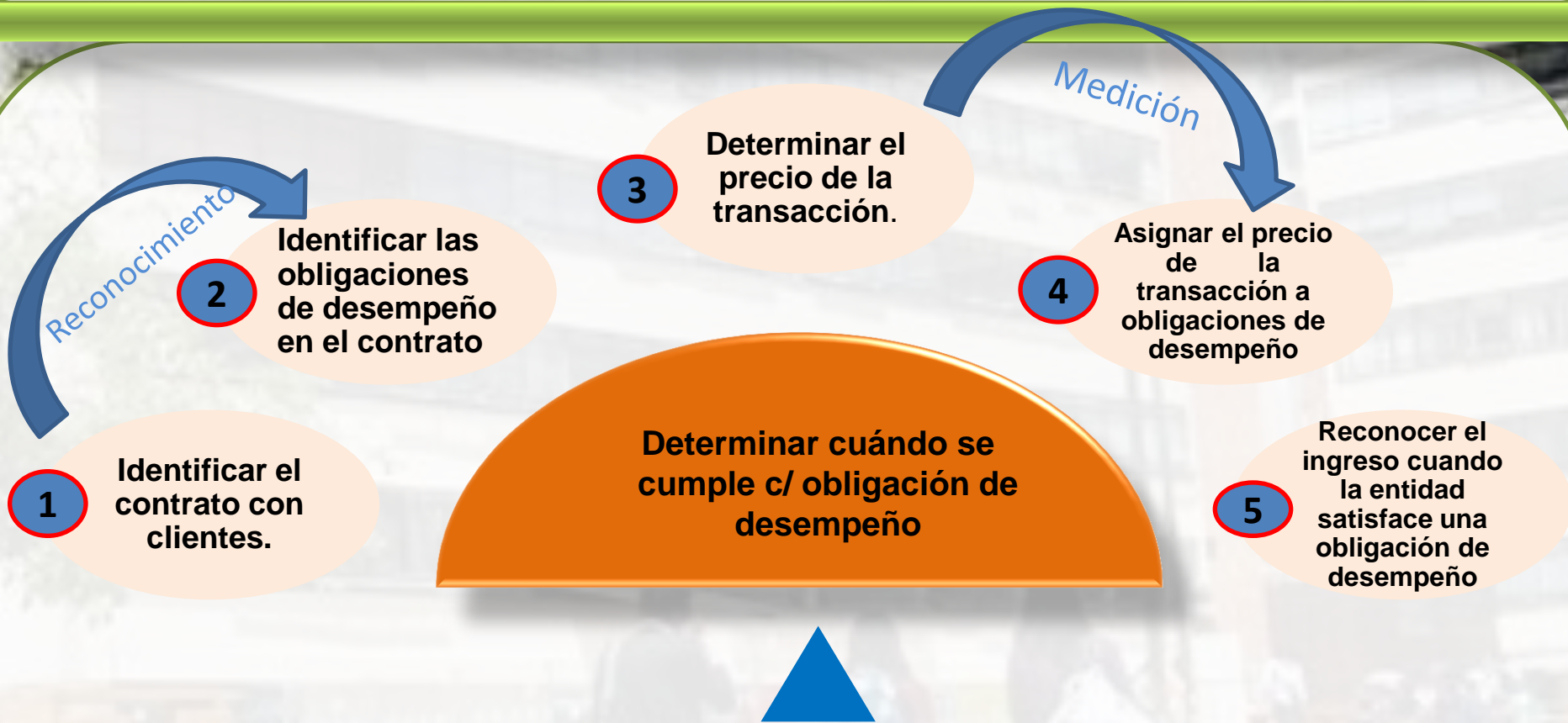
- a) Un bien o servicio distinto (o grupo de ellos).
- b) Una serie de bienes o servicios distintos que son sustancialmente iguales y que tienen el mismo patrón de transferencia al cliente.

Principio Básico

- ❖ **Reconoce los ingresos de actividades ordinarias**
- ❖ **La transferencia de bienes o servicios comprometidos con los clientes**
- ❖ **A cambio de un importe que refleje la contraprestación**
- ❖ **La entidad espera tener derecho a cambio de dichos bienes o servicios.**
- ❖ **Una entidad reconoce los ingresos de actividades ordinarias mediante la aplicación de 5 etapas.**



Etapas de la Aplicación de la NIIF 15



ETAPAS DE APLICACIÓN DE LA NIIF 15

PASO 1

Identificar el Contrato con Clientes

1

Las partes han aprobado el contrato

2

La entidad puede identificar los derechos de cada partes a recibir los bienes o servicios

3

La entidad puede identificar las condiciones de pago a recibir por los bienes o servicios.

4

El contrato tiene fundamento comercial (riesgos y flujos cambien como resultado del contrato)

5

Es probable que la entidad recaude la contraprestación a que tiene derecho a cambio de los bienes o servicios que transferirá.

- ❖ Identificación del contrato
- ❖ La evaluación se realiza solo al inicio del contrato, a menos que el acuerdo no cumpla alguno de los criterios.

PASO 1

Identificar el Contrato con Clientes

Aspectos de importancia en este paso:

Un contrato no existe si esta totalmente sin ejecutar

No ha transferido ningún bien o servicio

No ha recibido y no tiene derecho a recibir contraprestación

En caso de no cumplir la totalidad de los criterios

La entidad no tiene obligaciones pendientes de transferir bienes o servicios al clientes y, la contraprestación prometida por el cliente se ha recibido por la entidad y es no reembolsable

Se ha terminado el contrato y la contraprestación recibida del cliente es no reembolsable.


Modificación de Contratos

Obligación de desempeño Separado

Obligación de desempeño Única


PASO 2

Identificar las Obligaciones de Desempeño



Bienes o Servicios distintos

- El cliente puede beneficiarse de los B o S en sí mismo o junto a otros recursos que tiene disponibles;
- El compromiso de transferencias de los B o S al cliente es identificable por separado de otros compromisos



Bienes o servicios distintos que son sustancialmente iguales y que tienen el mismo patrón de transferencia al cliente.

- Un Bien o Servicio que no es distinto, se combinará con otros comprometidos en el contrato hasta que se identifique un grupo que sea distinto, constituyendo todos los Bienes o Servicios agrupados una obligación de desempeño única.

PASO 2

Identificar las Obligaciones de Desempeño

Aspectos de importancia en este paso:

- ❖ No confundir tareas con obligaciones de desempeño
- ❖ El ingreso se reconoce a medida que se satisfaga la obligación de desempeño
- ❖ El ingreso se reconoce en un momento determinado o a lo largo del tiempo
- ❖ Los bienes o servicios son activos momentáneos

CASO - PASO 2

Identificar las Obligaciones de Desempeño

La entidad Alfa S.A. vende software para el uso de las agencias de turismo el cual normalmente lo ofrece instalado en computador especialmente preparado para el uso de su software, también **vende el software separado**, requiriéndose para la instalación en el computador del cliente, **la creación de interface especial** para su uso y además ofrece **los servicios de migración de datos**, mantenimiento y de soporte técnico.

La entidad B suscribe contrato por la compra del software instalado en su computador y soporte técnico por un año.

¿Cuántas obligaciones de desempeño puede asumir la entidad Alfa en un contrato con cliente?
¿Cuántas obligaciones de desempeño contrato la entidad B?

1

3

2

PASO 3

Determinación del Precio de la Transacción

Al inicio, considerando ...

- ◆ Los términos del contrato.
- ◆ Las prácticas tradicionales del negocio.
- ◆ Tipo de contraprestación comprometida: importes fijos; importes variables o ambos.
- ◆ Se asumirá que los B y S se transfieren según el compromiso y contrato existente sin considerar posible cancelación, renovación o modificación.

PASO 3

Determinación del Precio de la Transacción

Precio de la Transacción

Importe de la contraprestación a la que la entidad espera tener derecho a cambio de transferir los bienes o servicios comprometidos al cliente, excluyendo los importes recaudados en nombre de terceros

PASO 3

Determinación del Precio de la Transacción

a) Contraprestación Variable;

y

b) Limitaciones de las estimaciones de la contraprestación variable;

y

c) Existencia de un componente de financiación significativo en el contrato;

y

d) Contraprestaciones distintas al efectivo;

y

e) Contraprestaciones por pagos a realizar al cliente.

PASO 3

Determinación del Precio de la Transacción

La Contraprestación es variable sí ...

- ◆ Créditos.
- ◆ Descuentos.
- ◆ Devoluciones.
- ◆ Incentivos.
- ◆ Penalizaciones.
- ◆ Reembolsos.



- ◆ Reducciones de Precio.
- ◆ Primas de Desempeño.
- ◆ El derecho de la entidad depende que ocurra o no un suceso futuro.

PASO 3

Determinación del Precio de la Transacción

Estimación de la Contraprestación Variable

Método del Valor Esperado:

Suma de los importes ponderados según la probabilidad en un rango de importes de contraprestación posible.



Método del Importe más Probable:

Importe individual más probable en un rango de importes de contraprestaciones posibles.

CASO - PASO 3

Determinación del Precio de la Transacción

La entidad A ha suscrito contrato por un año con Hotel X, para realizar 200 viajes anuales hotel-parque-hotel trasladando a los huéspedes a un parque temático de la zona que es parte de las atracciones que ofrece el hotel, pactando un precio de UM 420.000 anuales.

Adicionalmente han convenido un bono único anual calculado con base en el puntaje de satisfacción de los huéspedes así: con 7 puntos UM 20.000; con 8 y/o 9 puntos UM 35.000 o con 10 puntos UM 60.000, cuya forma de cálculo está indicada en el contrato.

Puntaje	Probabilidad	Bono (UM)	Probabilidad
7	20%	20.000	20%
8 y/o 9	30%	35.000	30%
10	50%	60.000	50%

420.000 (UM) + (20% * 20.000) + (40% * 35.000) + (30% * 60.000) = 486.000

¿Cómo determinar el precio de la transacción?

2.280 por viaje

CASO - PASO 3

Determinación del Precio de la Transacción

La entidad A ha suscrito contrato por un año con Hotel X, para realizar 200 viajes anuales hotel-parque-hotel trasladando a los huéspedes a un parque temático de la zona que es parte de las atracciones que ofrece el hotel, pactando un precio de UM 420.000 anuales.

Adicionalmente han convenido un bono único anual de UM 42.000 si el 80% de los huéspedes atendidos en el año, le otorgan 8 puntos o más en la encuesta de satisfacción del servicio.

¿Cómo determinar el precio de la transacción?
Método Importe más Probable

PASO 4 Asignación del Precio de la Transacción a las Obligaciones de Desempeño

a) Precio de venta independiente.

No observable ... Estimación con base en:

- ◆ Método de Enfoque de Evaluación del Mercado Ajustado.
- ◆ Método de Enfoque del Costo Esperado más Margen.
- ◆ Método de Enfoque Residual.

PASO 4 Asignación del Precio de la Transacción a las Obligaciones de Desempeño

a) Precio de venta independiente.

b) Asignación de un descuento.

c) Contraprestación variable.

PASO 4 Asignación del Precio de la Transacción a las Obligaciones de Desempeño

Asignación de la Contraprestación Variable

a) Al contrato en su totalidad; o

b) A una o más obligaciones de desempeño del contrato; o

c) A uno o más B o S distintos comprometidos en una serie de bienes o servicios que forman parte de una obligación de desempeño única.

CASO - PASO 4 Asignación del Precio de la Transacción a las Obligaciones de Desempeño

Una entidad realiza un contrato con un cliente por dos licencias de propiedad intelectual (Licencias X e Y). La Licencia Y se transfiere al inicio del contrato y la Licencia X un mes después. Los precios de venta independiente de la Licencia X e Y son de UM 800 y 1.000 respectivamente.

El precio de venta establecido en el contrato para la Licencia X es un importe fijo de 800 y para la Licencia Y la contraprestación es del 3% de las ventas futuras del cliente de productos que utilicen la Licencia Y, estimando la entidad que sean UM 1.000.

- ◆ **El rendimiento de la licencia X se relaciona con el formato específico de los productos de la entidad para satisfacer la obligación de transferir los derechos de propiedad intelectual de la licencia X al cliente. La transferencia de la licencia X es un evento independiente.**
- ◆ **El rendimiento de la licencia Y se relaciona con el formato específico de los productos de la entidad para satisfacer la obligación de transferir los derechos de propiedad intelectual de la licencia Y al cliente. La transferencia de la licencia Y es un evento independiente.**

CASO - PASO 4 Asignación del Precio de la Transacción a las Obligaciones de Desempeño

Una entidad realiza un contrato con un cliente por dos licencias de propiedad intelectual (Licencias X e Y). La Licencia Y se transfiere al inicio del contrato y la Licencia X tres meses después. Los precios de venta independiente de la Licencia X e Y son de UM 800 y 1.000 respectivamente.

El precio de venta establecido en el contrato para la Licencia X es un importe fijo de 300 y para la Licencia Y la contraprestación es del 5% de las ventas futuras del cliente de productos que utilicen la Licencia Y, estimando la entidad que sean UM 1.500.

- | | | | | |
|------------|----------|------|--------|--------|
| | | | | 300,00 |
| Licencia X | 800,00 | 0,44 | 132,00 | |
| Licencia Y | 1.000,00 | 0,56 | 168,00 | |
| | | | | 300,00 |

◆ Rendimiento de la Licencia Y se relaciona en forma específica con los estándares de Licencia X y Licencia Y para determinar la obligación de desempeño. La distribución del importe fijo y variable es congruente con el precio de venta independiente.

PASO 5 Reconocimiento del Ingreso por Actividades Ordinarias y los Costos relacionados



CASO - PASO 5 Reconocimiento del Ingreso por Actividades Ordinarias y los Costos relacionados

Una entidad realiza 100 contratos con clientes por la venta de un producto por un precio de UM 100 cada uno, cuyo costo es UM 60.

El efectivo se recibe cuando se transfiere el control del producto.

La práctica tradicional del negocio es permitir que un cliente pueda devolver el producto no utilizado dentro de los 30 días siguientes a la venta y se le reembolsa el importe total.

Con base en su experiencia, la entidad estima que el 3% de los clientes podrían devolver el producto.

	DEBE	HABER
EFFECTIVO	10.000,00	
PASIVO POR DEVOLUCIÓN		300,00
INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS		9.700,00

PASO 5 Reconocimiento del Ingreso por Actividades Ordinarias y los Costos relacionados

Costos de los Contratos

Incrementales de la obtención del contrato

Son los que se incurren para obtener el contrato, en que no se habría incurrido si el contrato no se hubiera obtenido.

De cumplir un contrato

Son los que se incurren en el cumplimiento del contrato con un cliente.

CASO - PASO 5 Reconocimiento del Ingreso por Actividades Ordinarias y los Costos relacionados

Una entidad realiza 100 contratos con clientes por la venta de un producto por un precio de UM 100 cada uno, cuyo costo es UM 60.

El efectivo se recibe cuando se transfiere el control del producto.

La práctica tradicional del negocio es permitir que un cliente pueda devolver el producto no utilizado dentro de los 30 días siguientes a la venta y se le reembolsa el importe total.

Con base en su experiencia, la entidad estima que el 3% de los clientes podrían devolver el producto.

	DEBE	HABER
COSTO DE VENTA	5.820,00	
INVENTARIO SUJETO A REEMBOLSO DE CLIENTES		160,00
INVENTARIOS		6.000,00

Otras Disposiciones

Presentación (p. 105 – 109)

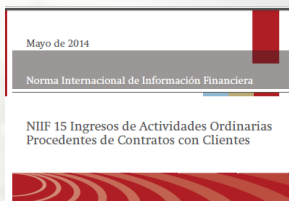
Revelaciones (p. 110 – 129)

Apéndice A: Definición de Términos

Apéndice B: Guía de Aplicación

Apéndice C: Fecha de Vigencia y Transición

Fecha de Vigencia



Aplicación Anticipada


28/05/2014

01/01/2017

01/01/2018

Transición a la NIIF 15

a) De forma retroactiva a cada periodo de presentación previo de acuerdo con NIC 8, sujeto a las soluciones prácticas del apéndice C de NIIF 15.

- 
- ◆ Puede no reexpresar contratos que inicien y terminen dentro del mismo periodo de presentación anual;
 - ◆ Para contratos terminados con contraprestación variable, puede utilizar el precio de transacción en la fecha en que se completó el contrato; y
 - ◆ Para los periodos de presentación anteriores a la fecha de aplicación inicial, no necesita revelar el importe de los preciso asignados a las O de D. pendientes, ni cuánto espera reconocer como ingresos por A O.

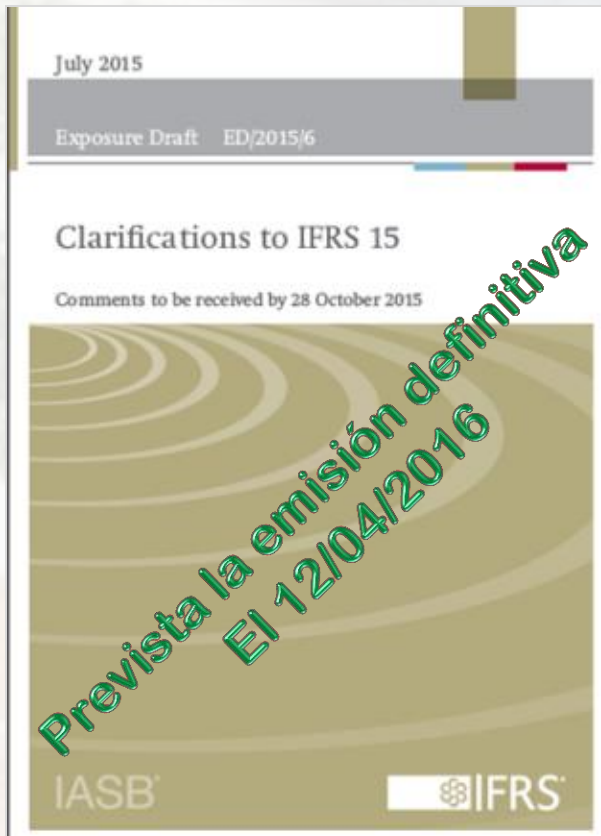
Transición a la NIIF 15

b) De forma retroactiva con efecto acumulado de la aplicación inicial de esta Norma reconocido en la fecha de aplicación inicial, siguiendo lo indicado en el apéndice C de NIIF 15.



- ◆ Se reconocerá el efecto acumulado de la aplicación inicial como un ajuste al saldo de apertura de ganancias acumuladas ;
- ◆ Se aplicará solo a contratos no terminados en la fecha de aplicación inicial:
- ◆ Para los periodos de presentación que incluya la fecha de aplicación inicial, el importe de cada partida afectada comparada con NIC 11 Y NIC 18 y la explicación de los cambios significativos.

Propuestas de Mejora a la NIIF 15



1. Ampliar los ejemplos ilustrativos, para precisar si los bienes o servicios contenidos en el contrato son distintos
2. Ampliar la guía de aplicación contenida en el Apéndice B, para aclarar:
 - ◆ Principal o Agente.
 - ◆ Concesión de Licencia.
3. Se incorporan dos soluciones prácticas en transición a la NIIF 15 relacionadas con contratos modificados antes del inicio del primer periodo de aplicación de la norma.



Gracias por sus comentarios ...



Dr. Luis Henry Moya M.
lmoya@mincit.gov.co



Dra. Norelly Pinto V.
mhasoc.np@gmail.com

