

# NIIF 15

## ¿Cuál es su ámbito de aplicación?



Aplica a todos los contratos con clientes, excepto a: Contratos de arrendamiento, contratos de seguro, Instrumentos financieros y otros derechos u obligaciones contractuales derivados de otras normas como la NIIF 9, 10, 11 y NIC 27, 28, 39.

## DEFINIENDO AL CLIENTE

Es una parte que ha contratado con una entidad para obtener bienes o servicios que son resultado de las actividades ordinarias de la referida entidad a cambio de una contraprestación.



## NIIF 15

## DIFERENCIAS

## NIC 11 Y NIC 18

- Un único modelo para reconocimiento de ingresos y obligaciones de desempeño: Sobre un tiempo determinado y en un momento específico.
- Guías específicas para: Distribución del precio de la transacción, licencias, opciones y acuerdos con una opción de recompra.

- Modelos separables según sea para: Contratos de construcción, venta de bienes y prestaciones de servicios.
- Guías limitadas en cuanto a: Contratos múltiples, contraprestación variable y licencias.



## CARACTERÍSTICAS

### IMPACTO



La NIIF 15 tendrá mayor impacto en aquellas industrias que tengan gran número de contratos diferentes y múltiples ofertas de bienes y servicios

### 5 ETAPAS

ETAPA 1: Identificar el contrato (s) con el cliente.  
ETAPA 2: Identificar las obligaciones de desempeño.  
ETAPA 3: Determinar el precio de la transacción.  
ETAPA 4: Asignar el precio de la transacción entre las obligaciones de desempeño.  
ETAPA 5: Reconocer el ingreso de actividades ordinarias a medida que se satisface una obligación de desempeño.

### ALCANCE



La NIIF 15 alcanza a la venta de activos inmovilizados: Propiedades, planta y equipo; intangibles y propiedades de inversión.

## Normas que fueron Sustituidas

NIC 11 Contratos de construcción, NIC 18 Ingresos de actividades ordinarias, SIC 31 Ingresos - Permutas de servicios de Publicidad, CINIIF 13 Programas de fidelización de clientes, CINIIF 15 Acuerdos de construcción de inmuebles y CINIIF 18 Transferencias de activos procedentes de clientes.

### NO APLICA A CONTRATOS DE COLABORACIÓN

- Una contraparte del contrato no sería un cliente si, ha contratado con la entidad participar en una actividad o proceso en el que las partes del contrato comparten los riesgos y beneficios que resulten de dicha actividad o proceso.



# MODELO DE LAS ETAPAS

NIF 15: Ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes

## 1 Identificar el contrato con el cliente

El modelo se aplica a cada contrato celebrado con un cliente. El contrato puede ser escrito, verbal o implícito conforme a prácticas habituales de negocios, pero debe ser exigible y tener sustancia comercial.



## 2 Identificar las obligaciones de desempeño (OD) en el contrato

Una entidad deberá evaluar los términos y condiciones y demás prácticas habituales de negocios de cada contrato para identificar qué bienes y/o servicios deben ser registrados como obligaciones de desempeño separadas



## 3 Determinar el precio de la transacción

El precio de la transacción puede ser un importe fijo, sin embargo, en algunas ocasiones puede incluir la estimación de: Una contraprestación variable (descuento), el efecto del valor del dinero en el tiempo, el V.R. de una contraprestación distinta del efectivo y el efecto de cualquier contraprestación pagadera al cliente (cupones).



## 4 Asignar el precio de la transacción entre las OD del contrato

El precio de la transacción generalmente se asigna a las obligaciones de desempeño basándose en el precio relativo (proporcional) de venta independiente (o individual).



## 5 Reconocer el ingreso de actividades ordinarias cuando la entidad satisface una OD

El ingreso se reconoce cuando se satisface la obligación de desempeño mediante la transferencia del control al cliente de un bien o servicio, la capacidad de dirigir su uso y de recibir los beneficios derivados del mismo.



# Aplicando la NIIF 15

# CONTRATO DE VENTA

## de bien y servicio



### Francinny

- Bella
- Inteligente
- Emprendedora
- Quiere un teléfono nuevo.
- Y cambiar de telefónica.



### Kolbi

- Empresa participante del mercado
- Vende el teléfono que quiere Francinny a \$300
- Vende el servicio que quiere Francinny a \$80 mensuales



### ¡Oferta de Plan!

- Servicio por 12 meses a \$100 mensuales
- Recibe el Tlf. ¡Gratis!

### Etapa 1 - Identificar el contrato (o contratos) con el cliente

**Plan de servicios + Teléfono / Por 12 Meses / \$100 Mensual / Con Francinny**

### Etapa 2 - Identificar las obligaciones de desempeño en el contrato

- 1.- Obligación de entregar el teléfono a Francinny
- 2.- Obligación de prestar un servicio por 12 meses a Francinny

### Etapa 3 - Determinar el precio de la transacción

**\$100 al mes x 12 meses = \$1.200**

### Etapa 4 - Asignar el precio de la transacción

#### Obligaciones de desempeño:

- 1.- Entregar el teléfono
- 2.- Prestar un servicio por 12 meses

**Precio de la Transacción: \$1.200**

Asignar el precio de la transacción a cada obligación de desempeño sobre la base de los precios de venta independientes **relativos** de cada bien o servicio distinto comprometido en el contrato

Obligación de desempeño	Precios de venta independientes	% Relativo	Ingreso (relativo Precio de Venta = %*1.200)
Entregar el Teléfono	\$300	23,80%	\$285,6
Servicio de 12 meses	\$960 (80*12)	76,20%	\$914,40
Total	\$1.260	100%	\$1.200

### Etapa 5 - Reconocer el ingreso de actividades ordinarias cuando (o a medida que) la entidad satisface una obligación de desempeño

- ¿Cuándo Kolbi le da el teléfono a Francinny debe reconocer \$285,6?
- ¿Cuándo Kolbi presta el servicio a Francinny, reconoce el ingreso \$914.40/12 = 76,20. Lo cual ocurre mensual con la facturación.?

- Un punto en el tiempo
- A lo largo del tiempo

El asiento contable del telefono es:

Db: Cuenta por cobrar / Ingreso no facturado \$285,6  
Cr: Ingreso \$285,6

El asiento contable mensual del servicio es:

Db: Cuenta por cobrar / Efectivo \$100  
Cr: Ingreso \$76,20  
Cr: Cuenta por cobrar / Ingreso no facturado \$23,80

**Finalmente, Francinny efectivamente pago por el servicio, y también por el teléfono. Pero sigue Feliz por no es contador y no sabe de esto.**



### Impacto de la NIIF 15

Obligación de desempeño	NIIF15
Entregar el Teléfono	M\$285,6
Servicio de 12 meses	M\$914,40
Total	M\$1.200

¿Cuál es el impacto?

**El contrato comenzó el 1° de Julio de 2014 y Kolbi presenta sus estados financieros el 31 de diciembre de 2014. Veamos ahora:**

Obligación de desempeño	NIIF15
Entregar el Teléfono	\$285,6
Servicio de 12 meses	\$457,20 (76,2*6)
Total	\$742,80

