



SECCIÓN 23

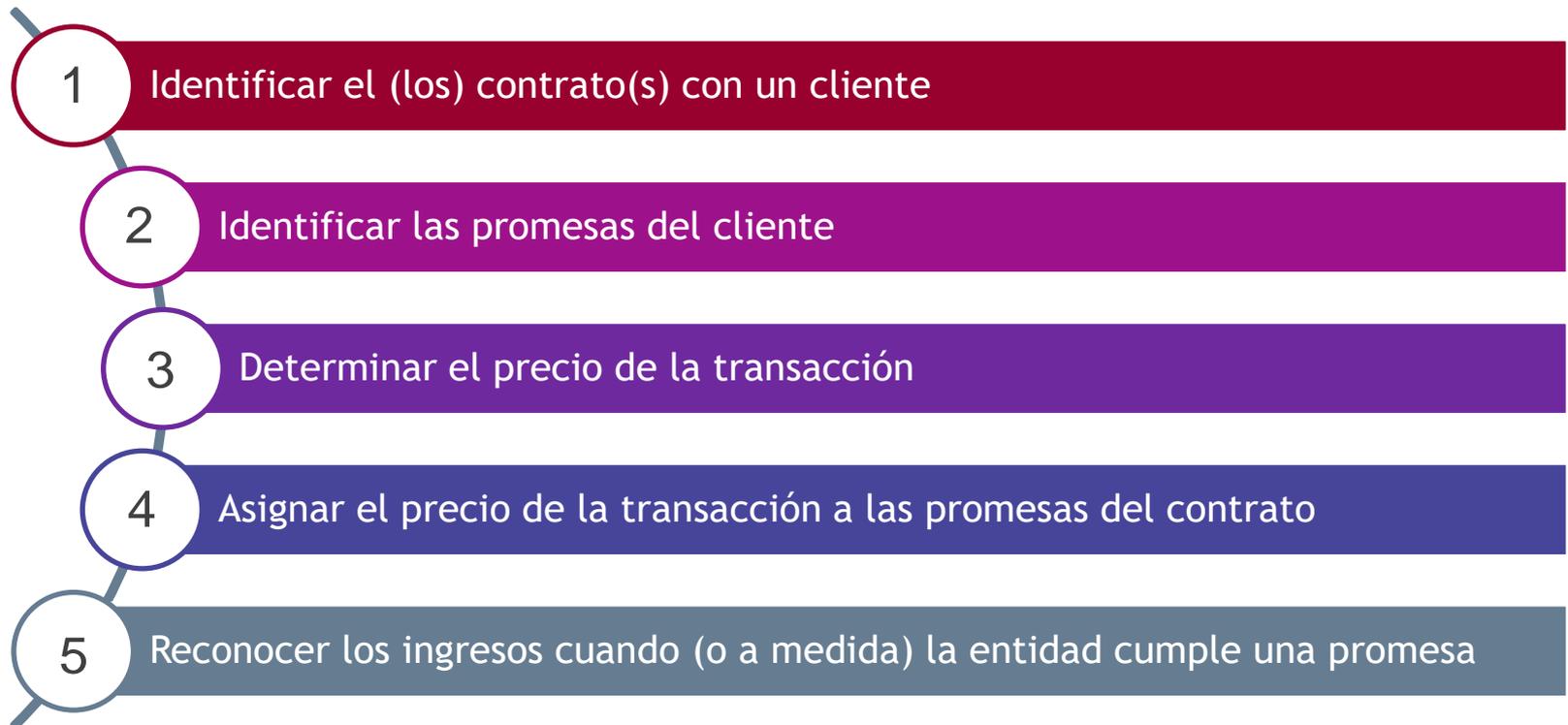
INGRESOS DE CONTRATOS CON CLIENTES



EL MODELO DE LOS CINCO PASOS

INGRESOS DE CONTRATOS CON CLIENTES

Modelo de los cinco pasos





EL MODELO DE LOS CINCO PASOS

PASO UNO:

IDENTIFICAR EL(LOS) CONTRATO(S)

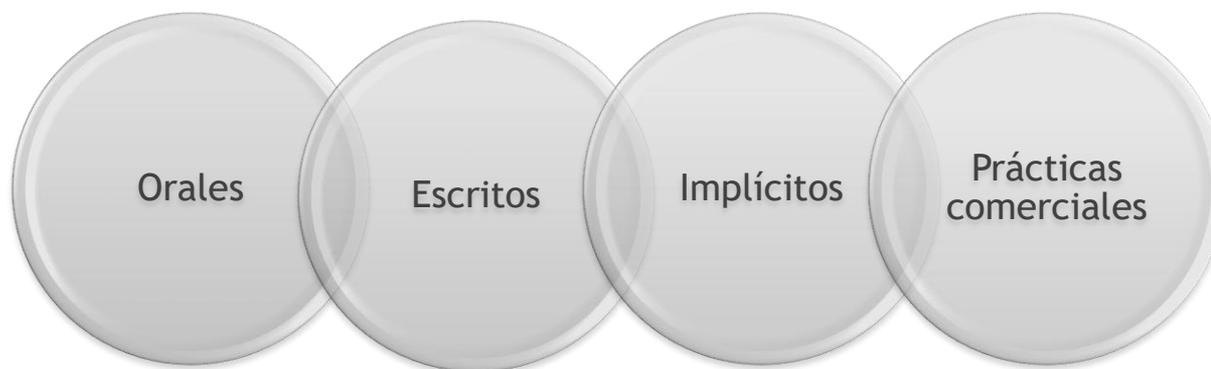
INGRESOS DE CONTRATOS CON CLIENTES

Identificar el(los) contrato(s)



Contrato:

Acuerdo entre dos o más partes que crea derechos y obligaciones exigibles



INGRESOS DE CONTRATOS CON CLIENTES

Identificar el(los) contrato(s) - Criterios de reconocimiento



INGRESOS DE CONTRATOS CON CLIENTES

Combinación de contratos

CRITERIOS

Contratos realizados con el mismo cliente en fechas cercanas pueden ser combinados y tratados como contratos únicos.

Los bienes o servicios prometidos en los contratos son una única promesa de conformidad con el Paso 2

Los contratos son negociados como un paquete

El importe de la contraprestación a pagar en un contrato depende del precio o desempeño del otro contrato



EL MODELO DE LOS CINCO PASOS

PASO DOS:

IDENTIFICAR LAS PROMESAS DEL CONTRATO

INGRESOS DE CONTRATOS CON CLIENTES

Promesas del contrato y su identificación

Es una obligación de transferir un bien o servicio específico. Se identifican al inicio del contrato.

Un bien y/o servicio es distinto si cumple con dos criterios:

- ▶ El cliente puede beneficiarse del bien o servicio en sí mismo o junto con otros recursos que están ya disponibles para él.
- ▶ La obligación de la entidad de transferir el bien o servicio es separada de otras obligaciones del contrato.

INGRESOS DE CONTRATOS CON CLIENTES

Identificar las promesas del contrato

Los recursos fácilmente disponibles para el cliente son:

- ▶ bienes o servicios vendidos por separado, por la entidad u otra entidad; o.
- ▶ bienes o servicios que el cliente ya ha obtenido de la entidad, incluidos los bienes o servicios transferidos al cliente en virtud del contrato o de otras transacciones o eventos.

Factores que sugieren que la obligación de la entidad de transferir un bien o servicio no está separada de otras obligaciones del contrato incluyen:

La entidad que integra los bienes o servicios en el contrato de manera que los transforma en un producto combinados para los cuales los bienes o servicios son insumos.

Un bien o servicio que se modifica o personaliza mediante otro bien o servicio en el contrato en la medida en que se transforma

El bien o servicio es altamente dependiente o está fuertemente interrelacionado con otros bienes o servicios comprometidos en el contrato



EL MODELO DE LOS CINCO PASOS
PASO TRES:
DETERMINAR EL PRECIO
DE LA TRANSACCIÓN

INGRESOS DE CONTRATOS CON CLIENTES

Determinar el precio de la transacción

¿QUÉ PRECIO DEBO ESTABLECER?



PRECIO DE LA TRANSACCIÓN

Es el monto de la contraprestación que la entidad espera recibir a cambio de transferir bienes o servicios prometidos a un cliente, excluyendo los montos que la entidad recauda en nombre de terceros.

INGRESOS DE CONTRATOS CON CLIENTES

Determinar el precio de la transacción

Consideraciones para estimar el precio de transacción:

Contraprestación variable



Pasivos por reembolso

Pagos diferidos



EL MODELO DE LOS CINCO PASOS

PASO CUATRO:

ASIGNAR PRECIO DE LA TRANSACCIÓN A LAS
PROMESAS DEL CONTRATO

INGRESOS DE CONTRATOS CON CLIENTES

Asignar el precio de la transacción a las promesas del contrato

PRECIO DE VENTA INDEPENDIENTE

El precio al que una entidad vendería por separados un bien o servicio

- *Este paso no aplica cuando una entidad cumple todas las promesas del contrato.



INGRESOS DE CONTRATOS CON CLIENTES

ASIGNAR PRECIO DE LA TRANSACCION A LAS PROMESAS DEL CONTRATO BASADA EN PRECIOS DE VENTA INDEPENDIENTE

OBLIGACIÓN DE DESEMPEÑO 1

OBLIGACIÓN DE DESEMPEÑO 2

OBLIGACIÓN DE DESEMPEÑO 3

DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE VENTA INDEPENDIENTES

¿ES OBSERVABLE EL PRECIO DE TRANSACCIÓN?

SI

USE EL PRECIO
OBSERVABLE(Para clientes similares
y bienes o servicios por
separado en
circunstancias similares)

NO

ESTIME EL PRECIO

NO

PRECIO DE LOS
COMPETIDORES

NO

COSTO ESPERADO MÁS UN
MARGEN

NO

CON EXCEPCIÓN SE
PUEDE ASIGNAR UN
DESCUENTO O
CONTRAPRESTACIÓN
VARIABLE COMO
MÉTODO ALTERNATIVO



EL MODELO DE LOS CINCO PASOS

PASO CINCO:

RECONOCER LOS INGRESOS CUANDO (O A MEDIDA QUE) LA ENTIDAD CUMPLE LA PROMESA

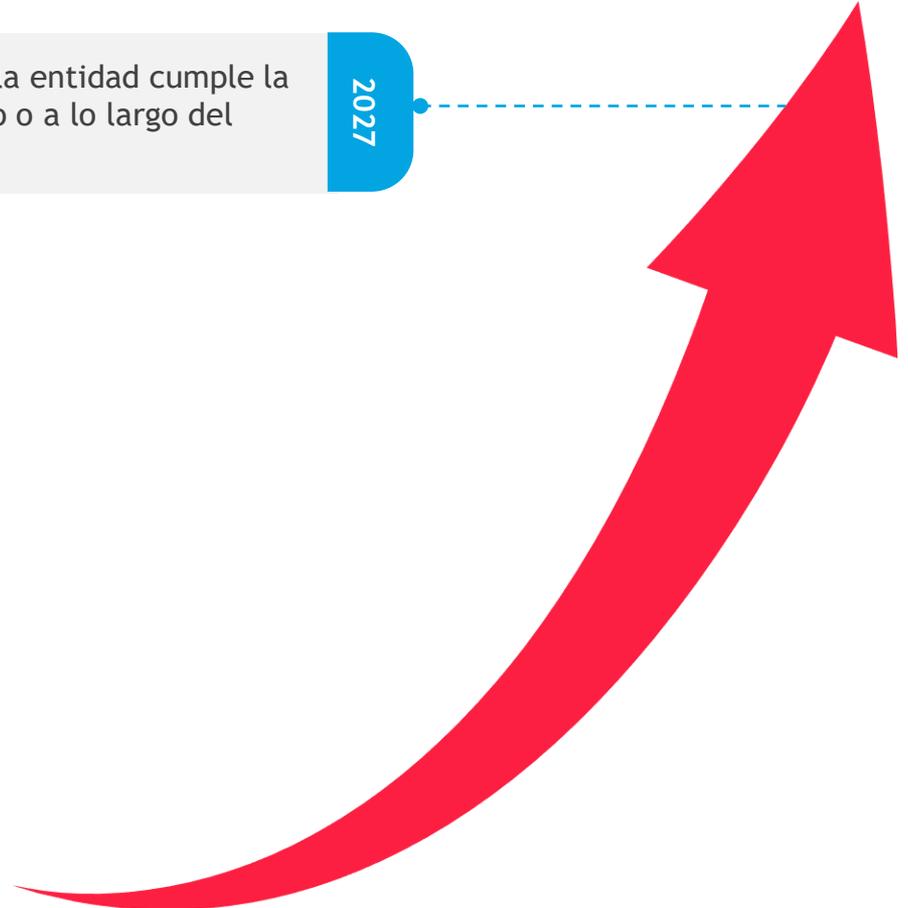
RECONOCER EL INGRESO CUANDO LA OBLIGACIÓN DE DESEMPEÑO SE SATISFACE

Los ingresos se reconocen cuando la entidad cumple la promesa, en un punto en el tiempo o a lo largo del tiempo.

2027

Venta de bienes
Prestación de servicios
Contratos de construcción

2025



INDICADORES A TENER EN CUENTA AL DETERMINAR SI EL CONTROL HA SIDO TRANSFERIDO AL CLIENTE EN UN MOMENTO DADO



INGRESOS DE CONTRATOS CON CLIENTES

Criterios para el reconocimiento de ingresos a lo largo del tiempo

- El cliente recibe y utiliza inmediatamente los beneficios del desempeño a medida que la entidad realiza su trabajo.

Ejemplo: Servicios rutinarios o recurrentes tales como Servicios de limpieza y mantenimiento, servicios de planillas, acceso a gimnasio.

- El cliente controla o mejora un activo a medida que la entidad fabrica o mejora el activo.

Ejemplo: El activo se construye en las instalaciones del cliente como el desarrollo de sistemas.

- El activo creado no puede ser fácilmente redirigido a otro cliente y se tiene el derecho a obtener el pago por el trabajo realizado hasta la fecha.

Ejemplo: construcción de un activo especializado o un servicio a medida como Servicios legales, servicios de consultoría.

INGRESOS DE CONTRATOS CON CLIENTES

Reconocer el ingreso cuando la promesa se satisface a lo largo del tiempo

MÉTODOS PARA MEDIR EL PROGRESO:

Método de entrada

- Basado en el tiempo transcurrido, si los esfuerzos o entradas de una entidad se gastan de manera uniforme durante todo el período de desempeño,
- basado en las horas de trabajo empleadas, si las horas de trabajo empleadas y la transferencia del control de los bienes o servicios al cliente están relacionadas; y
- basado en los costos incurridos, excluyendo los costos que no contribuyen, o no son proporcionales, al progreso de la entidad hacia el cumplimiento de la promesa

Método de salida

- Basado en encuestas de trabajo completado, si las encuestas dan una medida objetiva del desempeño de una entidad hasta la fecha,
 - basado en unidades entregadas, si cada artículo transfiere una cantidad igual de valor al cliente en el momento de la entrega y
 - basado en el tiempo transcurrido, si el control de los bienes o servicios se transfiere de manera uniforme a lo largo del tiempo