

Normas Aplicables a Problemas de Determinación de Resultados: D-1 y D-2

L.C.C. Y M.I. Jorge Zúñiga Carrasco

The image features a green semi-transparent rectangular overlay on the right side. Inside this overlay, the word "COFIDE" is written in a large, white, sans-serif font with a registered trademark symbol (®) to its upper right. Below "COFIDE", the words "CAPACITACIÓN EMPRESARIAL" are written in a smaller, white, sans-serif font. The background of the entire image is a photograph of a man in a grey blazer standing in a meeting room, gesturing towards a whiteboard. In the foreground, there is a wooden desk with several laptops displaying charts and graphs, and some papers.



Jorge Zúñiga Carrasco

- Alta Dirección IPADE programa D1
- Licenciado en Contaduría Pública por la Universidad Nacional Autónoma de México.
- Maestría en Impuestos por el Instituto de Especialización para Ejecutivos.
- Especialización en Derecho Fiscal por la Universidad Panamericana.
- Diplomado en Finanzas Corporativas y Derecho Corporativo en el ITAM.
- Auditor, Asesor Financiero y Fiscal, Consejero Independiente en diversas empresas.
- Contador Público Certificado por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C.
- Catedrático en el área de impuestos en los programas de posgrado de: Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, Instituto de Especialización para Ejecutivos, Universidad Panamericana, Universidad del Valle de México.
- Miembro del comité de Gobierno Corporativo y Fiscal del Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas.
- Conferencista en diversas cámaras empresariales e institutos: CANACAR, CANACINTRA, ANIERM, Industriales de Vallejo, Industriales de Iztapalapa, ICAEC, IMEF, IMCP, AMCPDF, y otras más.

• jzuniga@zchcpc.com

Temario

NIF D-1 Ingresos por contrato de clientes.

- Normas de reconocimiento.
- Normas de presentación.
- Normas de revelación.

NIF D-2 Costos por Contratos con Clientes.

- Costos incrementales para obtener un contrato
- Costos para cumplir un contrato
- Aplicación a la utilidad o pérdida neta
- Deterioro.

TEMA 1.

NIF D-1 Ingresos por contratos con clientes

Identificar el contrato (s)
con el cliente

Identificar las
obligaciones de
desempeño

Determinar el precio de
la transacción

Asignar el Precio

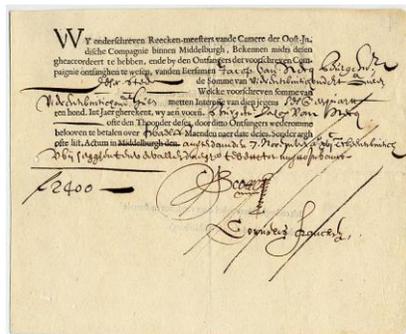
Reconocer el Ingreso

BASES CONCEPTUALES



Identificación del Contrato

- Un contrato es un acuerdo entre dos o más partes que crea derechos y obligaciones.



1. Aprobación del Contrato por las partes.
2. Identificación de los derechos de cada parte.
3. Identificación de las condiciones de los bienes o servicios a transferir.
4. Existe fundamento comercial; flujos de efectivo futuro.
5. Probabilidad del recaudo.

Identificación de las Obligaciones de Desempeño

- Un compromiso de transferir al cliente;



1. Un bien o servicio (o grupo de ellos)
2. Una serie de bienes o servicios distintos pero que obedecen al mismo patrón de transferencia.



Reconocimiento del
Ingreso

Medición: Determinación del Precio

- Importe de la contraprestación a la que una entidad espera tener derecho a cambio de transferir los bienes o servicios comprometidos con el cliente;



1. Se excluyen los importes recaudados a nombre de terceros.
2. Puede incluir importes fijos, variables o ambos.

Métodos:

- Valor Esperado
- Importe más Probable

Componente Financiero Separado

Asignación del Precio

- Asignación del Precio a cada Obligación de Desempeño;



1. Precios de Venta Independiente:
 - Evaluación de Mercado
 - Costo más Margen
 - Precio Residual
2. Asignación de un descuento
3. Asignación de la contraprestación variable

TEMA 2.

NIF D-2 costos por contratos con clientes

Costos incrementales para obtener un contrato

- Una entidad debe reconocer como un activo los costos incrementales para obtener un contrato con un cliente si la entidad considera recuperar dichos costos. En caso contrario, dichos costos deben reconocerse en la utilidad o pérdida neta del periodo en el momento en que se incurren.
- Los costos incrementales son aquellos en los que una entidad no habría incurrido si la entidad no hubiera entrado en el proceso de obtención del contrato (por ejemplo, los costos de preparación de la propuesta).

Costos para cumplir un contrato

- En caso de que los costos incurridos para cumplir un contrato no se encuentren dentro del alcance de otra NIF, por ejemplo:
 - la NIF C-4, Inventarios,
 - la NIF C-5, Pagos anticipados,
 - la NIF C-6, Propiedades, planta y equipo,
 - la NIF C-8, Activos intangibles,
 - la NIF D-6, Capitalización del resultado integral de financiamiento,
- una entidad debe reconocer como un activo los costos para cumplir un contrato con un cliente, siempre que dichos costos reúnan todos los criterios establecidos en el siguiente párrafo. En caso contrario, dichos costos deben reconocerse en la utilidad o pérdida neta del periodo en el momento en que se incurren.

Aplicación a la utilidad o pérdida neta

- Un activo reconocido debe aplicarse a la utilidad o pérdida neta en el momento en que se lleve a cabo la transferencia al cliente del control sobre los bienes o servicios con los que se relaciona dicho activo.
- Cabe mencionar que la forma de aplicación a la utilidad o pérdida neta conforme al párrafo anterior debe asociarse con el reconocimiento de los ingresos relacionados; es decir, cuando (o a medida que) la entidad transfiere al cliente el control sobre los bienes o servicios acordados.

Deterioro

- Una entidad debe reconocer en la utilidad o pérdida neta del periodo una pérdida por deterioro cuando el valor en libros de un activo reconocido supere:
 - el monto pendiente de reconocer como ingreso a cambio de los bienes o servicios con los que se relaciona el activo; menos
 - los costos relacionados directamente con el suministro de esos bienes o servicios que aún no han sido reconocidos como gastos.

Ejemplos de Aplicación

Venta de un bien normal – Factura:

Una empresa vende un televisor por \$1.500.000 de contado o a plazos



Es un contrato que contiene una sola obligación de desempeño, se cumple cuando se entrega el televisor, allí se reconoce el ingreso por \$1.500.000 (Evaluación de Mercado)

Venta de licencia e implementación de un software – Contrato:

Una empresa vende un ERP y su Implementación por valor de \$1.000 millones, en solo paquete, en el mercado la licencia de ese mismo tipo de ERP tiene un valor de \$300 millones.

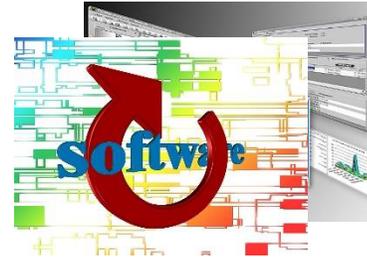


Es un contrato que contiene dos obligaciones de desempeño; la Venta de Licencia que en el mercado tiene un valor de \$300 millones, reconoce dicho ingreso cuando se cumpla la obligación de desempeño; la instalación y el saldo (valor residual) corresponde a la otra obligación de desempeño que la debe reconocer en la medida que se desarrolle (Métodos Producto o Recurso)

Retos en la Aplicación Identificados en el Mundo

Sector Automotor:

- Servicios Adicionales /
Garantías de Servicio
- Mantenimiento /
Repuestos

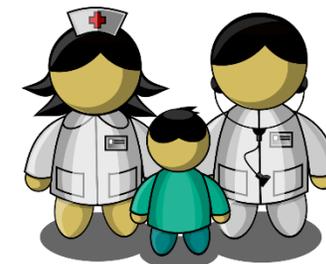


Sector Salud y Cuidados

- Servicios Complementarios
- Licencias
- Combinación de Servicios

Sector Software:

- Licencias
- Combinación de
Servicios
- Ingresos Variables



Retos en la Aplicación Identificados en el Mundo

Sector Energía:

- Componente Variable por Tarifas



Sector Estado

- Contratos de Concesión
- Componente Variable
- Paso del dinero en el tiempo
- Costos Incrementales



Sector Construcción:

- Pagos por hitos
- Componente variable
- Garantías
- Paso del dinero en el tiempo



Retos en la Aplicación Identificados en el Mundo

Sector Grandes Superficies:

- Programas de Fidelización
- Garantías



Sector Telecomunicaciones:

- Múltiples Obligaciones
- Costos Incrementales



Sector Transporte y Logística:

- Combinación de contratos
- Pagos por hitos
- Programas de Fidelización



**POR SU
ATENCIÓN
¡GRACIAS!**

COFIDE®
CAPACITACIÓN EMPRESARIAL

CONTÁCTANOS



PÁGINA WEB

www.cofide.mx



TELÉFONO

01 (55) 46 30 46 46



DIRECCIÓN

Av. Río Churubusco 594 Int. 203,
Col. Del Carmen Coyoacán, 04100
CDMX

SIGUE NUESTRAS REDES SOCIALES



COFIDE



Cofide SC



Cofide SC



@cofide.mx