

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

L.C.C. Y M.I. Jorge Zúñiga Carrasco



COFIDE[®]
CAPACITACIÓN EMPRESARIAL





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.

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

OBJETIVO

El objetivo de esta Norma de Información Financiera (NIF) es establecer las normas para la valuación, presentación y revelación de los ingresos que surgen de contratos con clientes en los estados financieros de una entidad económica.

Para cumplir el objetivo del párrafo anterior, el principio básico de esta NIF es que una entidad debe reconocer los ingresos que representan la transferencia del control sobre los bienes o servicios acordados con los clientes por un monto que refleje la contraprestación a que una entidad considera tener derecho, a cambio de dichos bienes o servicios.



Ingreso

Es el incremento de los *activos* o el decremento de los *pasivos* de una entidad, durante un *periodo contable*, con un impacto favorable en la *utilidad o pérdida neta* y, consecuentemente, en el *capital contable* y que es distinto de los aumentos relacionados con las aportaciones de los propietarios de la entidad. NIF A-1 ¶ 52.2.1

Ingreso por contrato con cliente

Es el importe de los recursos generados por la transferencia del *control* sobre bienes o la prestación de servicios, de una entidad, que impactan favorablemente su *utilidad o pérdida neta* o el cambio en su *patrimonio contable*. NIF D-1 ¶ 30.1

Registro digital: 173470**Instancia:** Primera Sala**Novena Época****Materia(s):** Administrativa**Tesis:** 1a. CLXXXIX/2006**Fuente:** Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta. Tomo XXV, Enero de 2007, página 483**Tipo:** Aislada

RENTA. QUÉ DEBE ENTENDERSE POR "INGRESO" PARA EFECTOS DEL TÍTULO II DE LA LEY DEL IMPUESTO RELATIVO.

Si bien la Ley del Impuesto sobre la Renta no define el término "ingreso", ello no implica que carezca de sentido o que ociosamente el legislador haya creado un tributo sin objeto, toda vez que a partir del análisis de las disposiciones legales aplicables es posible definir dicho concepto como cualquier cantidad que modifique positivamente el haber patrimonial de una persona. Ahora bien, para delimitar ese concepto debe apuntarse que el ingreso puede recibirse de muchas formas, ya que puede consistir en dinero, propiedad o servicios, incluyendo alimentos o habitación, y puede materializarse en efectivo, valores, tesoros o productos de capital, además de que puede surgir como compensación por: servicios prestados; el desarrollo de actividades comerciales, industriales, agrícolas, pesqueras o silvícolas; intereses; rentas, regalías o dividendos; el pago de pensiones o seguros; y por obtención de premios o por recibir donaciones, entre otras causas. Sin embargo, la enunciación anterior no debe entenderse en el sentido de que todas estas formas de ingreso han de recibir el mismo trato o que todas se consideran acumulables, sino que el listado ilustra la pluralidad de actividades que pueden generar ingresos. Aunado a lo anterior, es particularmente relevante que la legislación aplicable no establece limitantes específicas al concepto "ingreso", ni acota de alguna manera las fuentes de las que éste podría derivar, dada la enunciación amplia de los artículos 1o. y 17 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, que establecen que las personas morales están obligadas al pago del tributo respecto de todos sus ingresos y que acumularán la totalidad de los ingresos en efectivo, en bienes, en servicio, en crédito o de cualquier otro tipo que obtengan en el ejercicio. Así, se desprende que la mencionada Ley entiende al ingreso en un sentido amplio, pues incluye todo lo recibido o realizado que represente una renta para el receptor, siendo innecesario que el ingreso se traduzca en una entrada en efectivo, pues incluso la propia Ley reconoce la obligación de acumular los ingresos en crédito, de tal suerte que el ingreso se reconoce cuando se han actualizado todos los eventos que determinan el derecho a recibir la contraprestación y cuando el monto de dicha contraprestación puede conocerse con razonable precisión. En ese sentido, se concluye que la regla interpretativa para efectos del concepto "ingreso" regulado en el Título II de la Ley del Impuesto sobre la Renta es de carácter amplio e incluyente de todos los conceptos que modifiquen positivamente el patrimonio del contribuyente, salvo que el legislador expresamente hubiese efectuado alguna precisión en sentido contrario, como acontece, por ejemplo, con el segundo párrafo del citado artículo 17.

✦ Visión general creada por IA

🔊 Escuchar

La empresa Enron cometió varios fraudes contables, entre ellos: 

Información privilegiada

Los ejecutivos de Enron utilizaron información privilegiada para obtener ganancias personales. 

Deuda oculta

Enron escondió millones de dólares en deuda en una red de transacciones. 

Sociedades para ocultar pérdidas

Enron creó una red de sociedades para mantener las pérdidas fuera de los balances generales de la empresa. 

Contabilidad de ajuste a valor de mercado

Enron utilizó la contabilidad de ajuste a valor de mercado de forma excesiva en sus transacciones comerciales. 

Chewco

Enron creó la empresa Chewco para evitar que apareciera deuda en sus balances. 

Raptors

Enron utilizó la estructura financiera de los Raptors para evitar reflejar pérdidas en el valor de algunas de sus inversiones. 

El caso Enron llevó a la creación de la Ley SOX en 2002, que prohibía a los auditores hacer trabajos de consultoría para sus clientes auditados. 

DEFINICIÓN DE CONTRATO

Un contrato es un acuerdo de voluntades entre dos o más personas para producir o transferir obligaciones y derechos.

Los contratos pueden ser celebrados de forma oral o escrita a menos que la ley exija que deban de ser celebrados de una forma determinada. Los contratantes pueden estipular en un contrato lo que convenga a sus intereses, ya que en los contratos rige el principio de autonomía de la voluntad, es decir las personas son libres de establecer las reglas que rijan sus relaciones, siempre y cuando no contravengan las disposiciones legales.

Elementos de los Los contratos:

el consentimiento y el objeto.

Requisitos de validez:

La capacidad de las partes,

Ausencia de vicios del consentimiento,

fin u objeto lícito,

y el consentimiento manifestado en la forma en los casos en los que la ley así lo disponga.



ALCANCE

Esta NIF debe ser aplicada por todas las entidades que emitan estados financieros en los términos establecidos por la NIF A-3, Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros.

Una entidad debe aplicar esta NIF a todos los contratos con clientes, excepto en los siguientes casos:

Contratos de arrendamiento.

Contratos de Seguro,



RAZONES PARA EMITIR LA NIF D1

Los ingresos son un dato sumamente importante para los usuarios de los estados financieros al evaluar el rendimiento financiero de una entidad. Los requerimientos existentes de reconocimiento de los ingresos contenidos en la NIC 18 supletoria diferían de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados de los Estados Unidos de América (US GAAP) y ambos conjuntos de requerimientos necesitaban mejora.

Los requerimientos de reconocimiento de los ingresos de las NIIF previas proporcionaban guías limitadas y, por consiguiente, las dos principales normas de reconocimiento de ingresos, la NIC 18 y la NIC 11, *Contratos de Construcción*, podrían ser difíciles de aplicar en transacciones complejas.



NORMAS DE RECONOCIMIENTO

El principio básico de esta NIF es que una entidad debe reconocer los ingresos por bienes o servicios sobre los cuales ha transferido el control a los clientes a cambio de la contraprestación a la cual la entidad considera tener derecho a cambio de dichos bienes o servicios.

IDENTIFICAR EL CONTRATO

- IDENTIFICAR LAS OBLIGACIONES A CUMPLIR
- DETERMINAR EL PRECIO DE LA TRANSACCION
- ASIGNAR EL PRECIO DE LA TRANSACCION
- ENTRE LAS OBLIGACIONES A CUMPLIR

RECONOCER EL INGRESO.

-



Identificar el contrato (s)
con el cliente

Identificar las
obligaciones de
desempeño

Determinar el precio de
la transacción

Asignar el Precio

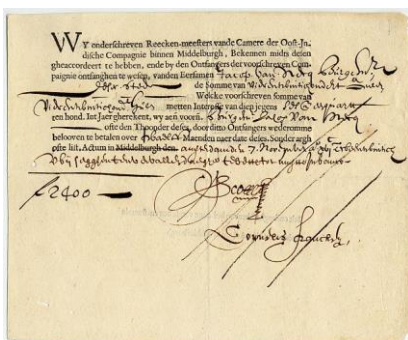
Reconocer el Ingreso

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

RECONOCIMIENTO DEL INGRESO

Una entidad debe reconocer los ingresos cuando (o a medida que) satisfaga una obligación a cumplir mediante la transferencia del control sobre los bienes o servicios acordados (es decir, uno o varios activos) al cliente.



MÉTODOS PARA DETERMINAR EL AVANCE

Los métodos apropiados para determinar el avance incluyen métodos de salida y de entrada.

Los métodos apropiados para determinar el avance incluye métodos de salida y de entrada.

Los métodos que pueden utilizarse para determinar el avance de una entidad hacia la satisfacción completa de una obligación a cumplir que se satisface a lo largo del tiempo incluyen los siguientes :

- METODOS DE ENTRADA Y METODOS DE SALDIA

COMPANIA DE ALIMENTOS S.A.
NIT 856-889-663-1
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA A 31 DE DICIEMBRE DE 2014 Y 2013
(EN MIL EXPRESADOS EN MILLES DE PESOS COLOMBIANOS)

| ACTIVOS | AÑO 2014 | AÑO 2013 |
|---------------------------------------|--------------------|--------------------|
| CORRIENTES | | |
| EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO | \$ 33.888.000,00 | \$ 24.851.200,00 |
| CUENTAS POR COBRAR | 58.800.000 | 43.120.000 |
| INVENTARIOS | 83.400.000 | 61.160.000 |
| GASTOS PAGADOS POR ANTIPOADO | 1.452.000 | 1.384.000 |
| PROVISION DE CUENTAS POR COBRAR | -5.436.000 | 3.986.400 |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | 177.540.000 | 139.502.400 |
| NO CORRIENTE | | |
| TERRENOS | 6.300.000 | 4.620.000 |
| EDIFICIO | 67.980.000 | 49.852.000 |
| DEPRECIACION ACUMULADA EDIFICIO | -48.840.000 | -35.816.000 |
| MAQUINARIA Y EQUIPO | 22.392.000 | 16.420.000 |
| DEPRECIACION ACUMULADA DE MAQUINARIA | -16.920.000 | -12.408.000 |
| PATENTES | 13.320.000 | 9.768.000 |
| INVERSIONES PERMANENTES | 24.720.000 | 18.128.000 |
| TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE | 68.952.000 | 50.564.000 |
| TOTAL ACTIVOS | 246.492.000 | 190.066.400 |
| PASIVOS | | |
| CORRIENTES | | |
| PROVEEDORES | 37.272.000 | 27.652.000 |
| DIVIDENDOS POR PAGAR | 720.000 | 528.000 |
| IMPUESTO DE RENTA POR PAGAR | 11.040.000 | 8.096.000 |
| TOTAL PASIVO CORRIENTE | 49.032.000 | 36.276.000 |
| NO CORRIENTE | | |
| BONDS POR PAGAR | 15.000.000 | 11.000.000 |
| TOTAL PASIVO NO CORRIENTE | 15.000.000 | 11.000.000 |
| TOTAL PASIVO | 64.032.000 | 47.276.000 |
| PATRIMONIO | | |
| CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO | 160.944.000 | 118.025.000 |
| RESERVA EN COLACION DE ACCIONES | 2.280.000 | 1.672.000 |
| UTILIDAD DEL EJERCICIO | 7.840.000 | 5.456.000 |
| UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES | 360.000 | 264.000 |
| RESERVA LEGAL | 6.000.000 | 4.400.000 |
| TOTAL PATRIMONIO | 177.024.000 | 129.817.000 |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | 246.492.000 | 190.066.400 |

CONTADOR: _____ GERENTE: _____ REVISOR FISCAL: _____

MÉTODOS DE SALIDA

Los métodos de salida reconocen los ingresos sobre la base de la valuaciones directas del valor para el cliente de los bienes o servicio transferidos hasta la fecha en proporción con los bienes o servicio pendientes acordados en el contrato.



MÉTODOS DE ENTRADA

Los métodos de entrada reconocen los ingresos sobre la base de los esfuerzos o recursos empleados por la entidad para satisfacer la obligación a cumplir en proporción con los recursos totales estimados para satisfacer dicha obligación a cumplir.



EVALUACIONES RAZONABLES DEL AVANCE

- Una entidad debe reconocer los ingresos por una obligación a cumplir a satisfacer a lo largo del tiempo solo si puede determinar razonablemente su avance hacia la satisfacción completa de dicha obligación a cumplir.



NORMAS DE PRESENTACIÓN

- Una entidad debe presentar los derechos incondicionales a recibir la contraprestación por la satisfacción de una obligación a cumplir como una cuenta por cobrar. Cuando una entidad tiene el derecho a una contraprestación a cambio de la satisfacción de una obligación a cumplir que esta condicionado por algo distinto al paso del tiempo, la entidad tiene una cuenta por cobrar condicionada, la cual debe presentarse por separado en el estado de situación financiera.



NORMAS DE REVELACIÓN

- Una entidad debe revelar los siguientes montos del periodo, a menos que se presenten por separado en el estado de resultado integral:
 - A. Ingresos por los contratos con clientes por separado de los ingresos de otras fuentes,
 - B. Cualquier pérdida por deterioro reconocida (de acuerdo con la NIF correspondiente) sobre cualquier cuenta por cobrar o cuenta por cobrar condicionada, la cual debe presentarse por separado de perdidas por deterioro en otros contratos.



RIESGOS

- Que los contratos no se cumplan totalmente
- Que los contratos no se cumplan en el tiempo pactado.
- Que no se cumplan todas las contraprestaciones establecidas.
- Que cambien los precios de los bienes o servicios drásticamente en el periodo del contrato.
- No separar o asignar precios a los diferentes bienes o servicios que correspondan a un contrato.
- Hacer los cargos de ingresos, aun cuando no se ha cumplido con la contraprestación correspondiente.



3 PROCEDIMIENTOS

- Establecer un control integral, jurídico y contable, de los contratos que se encuentran vigentes, y la forma en que se van cumpliendo.
- Hacer los cargos y abonos correspondientes a los documentos financieros y contables que emita la entidad (balance general y estado de resultados) de acuerdo a los contratos que se encuentran por cumplir, se han cumplido o han dejado de tener vigencia.
- Mantener un registro actualizado de inventarios de los bienes que se encuentran pendientes de entregar como contraprestación.



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.

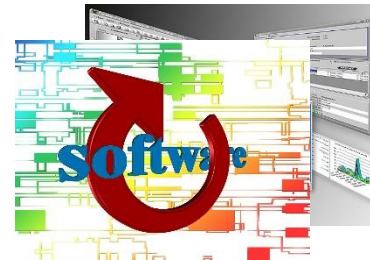


Es un contrato que contiene dos obligaciones de desempeño; la Venta de Licencia que en el mercado tiene un valor de \$300 millones, reconoce dicho ingreso cuando se cumpla la obligación de desempeño; la instalación y el saldo (valor residual) corresponde a la otra obligación de desempeño que la debe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

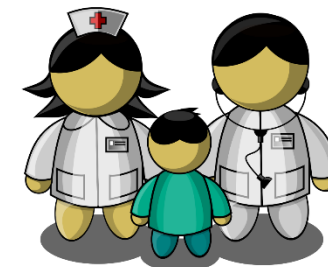


Sector Salud y Cuidados

- 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