

Trascendencia de la NIIF 15: Efectos de aplicación de la nueva norma de Ingresos por clases de negocios.

La NIIF 15 Ingresos Originados por Contratos con Clientes, introducirá un cambio enorme y un difícil desafío para casi toda compañía.

Mucha gente siente que este es *un RETO* y se preguntan cómo la NIIF 15 podrá afectarles; mientras otros no se dan cuenta del cambio y, como resultado, no hacen prácticamente nada con el fin de prepararse.

Es nuestra responsabilidad ser consciente de la implicancia de la NIIF 15 y el efecto que su aplicación puede significar en un impacto para su empresa, por tanto, hay que prepararse con suficiente antelación.

Para ayudar a hacer frente a la NIIF 15, vamos rozando la superficie ya que hay mucho más para analizar, evaluar, planificar y poner en práctica.

¿Qué tipo de negocios sufrirán afectación?

Para algunas empresas, el impacto de las nuevas normas en el reconocimiento de ingresos será mínimo y simplemente continuarán con el reconocimiento de ingresos igual que antes. No hay dolores de cabeza.

Sin embargo, algunas empresas podrían enfrentar retos difíciles con el fin de aplicar las nuevas normas. Los mayores retos serán principalmente en las áreas que no están definidas de forma muy precisa por la NIC 18 y otras normas relacionadas.

A diferencia de orientación existente, **la NIF 15 da mucho menos espacio para nuestras propias decisiones contables** y especifica muchas alternativas originadas en el medio contractual.

Los mayores impactos probablemente se originan en:

- Si se reconoce el ingreso **en el tiempo** (diferencia entre los períodos durante la duración del contrato) o **en un punto de tiempo** (al finalizar)
- Si el ingreso se va a reconocer en el tiempo.
 - ¿Cómo debería la empresa **medir su avance** hasta su terminación? (anteriormente "grado de avance").
 - ¿Cómo podrán reconocer las compañías **los ingresos procedentes en ofertas de paquetes promocionales** (con varios resultados esperados), en que caso se debe dividir el contrato en varios componentes?
 - ¿Cómo las empresas enfrentarán **las modificaciones de los contratos**?
 - ¿Cómo las empresas estimarán los **costos del contrato**, incluyendo el costo de obtener dicho contrato, serán estos considerados como costos a pérdidas y ganancias, o se podrá capitalizar y diferir?
 - ¿Hay algunos **componentes de financiación** en el contrato, en caso afirmativo, cómo determinar el valor temporal del dinero?
 - ¿Qué **revelaciones** debe hacer las empresas, tienen toda la información apropiada y pertinente?

Diferentes sectores o ramas de producción se ven afectados de manera diferente a lo largo de la medición del modelo de 5 pasos.

Aquí, hemos seleccionado **tipos de negocio importantes** que enfrentarán probablemente los mayores retos:

1. **Telecomunicaciones** (Identificando las obligaciones de desempeño individual y la asignación de precios a cada componente de la transacción)
2. **Fabricantes** (Modificaciones de los contratos)
3. **Bienes raíces y desarrollo de la propiedad** (Ingresos en el tiempo / en un punto del tiempo)
4. **El desarrollo de software y la tecnología** (La división del contrato en 2 obligaciones separadas)

Negocio de las Telecomunicaciones

La industria de las telecomunicaciones es un ejemplo típico de afectación debido al gran número de clientes, diversos tipos de contratos y una variedad de ofertas (por ejemplo, inscribirse en el plan anual y obtener teléfono de forma gratuita).

Por lo tanto, el reto principal consistirá en ***dividir las ofertas y agruparlas en obligaciones de desempeño individuales, asignando el precio a cada transacción.***

Además, los ingresos por las obligaciones de desempeño individual podrían ser reconocidos en el tiempo (por ejemplo, la entrega de un equipo), o en el punto de tiempo (por ejemplo, 2 años del plan de suscripción).

En virtud de la NIC 18, muchos operadores de telecomunicaciones proporcionan equipos a los clientes y los trataban como "costos de comercialización", o los costos para la obtención de un cliente.

Bajo NIIF 15, esto no está permitido, la NIIF 15 requiere la asignación del precio de la transacción a cada obligación de desempeño individual.

En este caso, los operadores de telecomunicaciones deben asignar el precio total del contrato entre los ingresos de la venta del equipo y el servicio de plan mensual.

Como resultado, existe ***cambios en la medición de ingresos***, ya que bajo NIIF 15, el ingreso se reconoce antes de lo que se aplicaba según la NIC 18.

Otra consecuencia de este tratamiento es que el ***reconocimiento de ingresos no será análogo a la correspondiente facturación mensual*** a los clientes, ya que habrá algunas cuentas de diferimiento involucradas.

Esto es realmente un reto porque su implementación requerirá cambios significativos en los sistemas de TI, por lo que los sistemas de TI deberán calcular y reservar la cantidad de los ingresos reconocidos de forma automática cada mes.

Otros desafíos en la industria de las telecomunicaciones son:

Las modificaciones del contrato:

Que sucede cuando los clientes modifican sus contratos con los operadores, por ejemplo - cambian la cantidad de minutos de prepago o añaden nuevos servicios.

En este caso, será necesario evaluar si tal cambio se contabilizará de forma retrospectiva (de una sola vez de ajuste) o de forma prospectiva (como un ajuste de "poner al día" a los ingresos futuros), o incluso como un contrato separado. NIIF 15 contiene reglas más precisas que la NIC 18, que puede desencadenar un gran cambio en los sistemas de contabilidad.

Valor del dinero en el tiempo y tasas de descuento:

NIIF 15 define estrictamente el "**componente de financiación**" y requiere que se represente como un componente separado de los ingresos.

Como resultado, tal vez tendría que incorporar cuidadosamente el valor del dinero en el tiempo en algunos casos a lo largo plazo de haberlos recibidos, o contratos pagados después de más de 12 meses.

Los costos relacionados con la obtención de un cliente:

Cualquier negocio, no sólo las telecomunicaciones, paga los llamados "**bonos de cumplimiento**" o comisiones para la obtención de un cliente. Antes, estos costos se cargaban a gastos normalmente y se reconocen en el resultado del ejercicio.

Sin embargo, la NIIF 15 requiere la capitalización de ellos y reconocerlos en resultados en línea con el reconocimiento de ingresos. ¿Cómo los operadores de telecomunicaciones van a hacer eso? ¿Cuál será el patrón de estos costos como gastos en el largo plazo?

Negocios Industriales

Si usted fabrica artículos similares en grandes cantidades que son, básicamente en serie, que no son demasiado específicos, y con un largo período de producción puede verse afectado por la NIIF 15.

Lo que debemos observar es:

- En caso de reconocer los ingresos **en el tiempo o en un punto de tiempo**.
Si es en base en el tiempo, ¿Cómo se va a **medir el progreso** hacia la finalización?
- ¿Cómo se debe tener en cuenta **las modificaciones de los contratos**, por ejemplo, para la distribución de envíos adicionales de productos?
- **¿Proporciona descuentos posteriores a la entrega? ¿Existe descuentos por metas?, ¿Hay bonificaciones anuales a los clientes en base a volumen total de ordenes durante el año?**
Entonces es probable que esté afectado por la NIIF 15.
- ¿En caso de que dividir su contrato en más obligaciones de desempeño? Este podría ser el caso cuando se proporciona algún **período de garantía** para sus productos. ¿La garantía debe ser contabilizada por separado? ¿Están proporcionando cualquier otro servicio para el producto?
- ¿Cuándo se contraen ciertos gastos para obtener un contrato, como bonificaciones a equipo de ventas? Tal vez debería ser reconocido durante el tiempo, y no como gasto de forma inmediata como antes.

Ejemplo de modificaciones del contrato

Vell Computer, es fabricante de equipos informáticos, efectúa un contrato con un Ministerio para la entrega de **300 computadoras para el precio total de la 600.000, (2.000 por equipo)**.

Debido a trabajos de preparación necesarios, el Ministerio se compromete a recibir las computadoras en **3 entregas separadas** durante los próximos 3 meses (100 computadoras en cada entrega).

Después de que se hizo la primera entrega, el Ministerio y Vell Computer proponen **modificar el contrato**. Vell Computer suministrará **200 computadoras adicionales** (500 en total).

¿Cómo debe reconocer Vell Computer la recaudación de este contrato al año finalizado del 31 de diciembre de 20X6 si:

- **Escenario 1:** El precio de 200 computadoras adicionales se acordó en **388.000**, siendo 1.940 el precio por equipo. Vell Computer proporciona un **descuento por volumen de 3%** para la entrega adicional que refleja los descuentos por volumen normales previstas en los contratos similares con otros clientes.
- **Escenario 2:** El precio de 200 computadoras adicionales se acordó en **280.000**, siendo 1.400 el precio por equipo. Vell Computer proporciona un **descuento del 30%** para la entrega adicional, ya que espera que en el futuro mayor pedidos del Ministerio (no existe ningún acuerdo previo todavía).

A partir del **31 de diciembre de 20X6, Vell Computer ha entregado 400 computadoras** (300 tal como se acordó inicialmente y 100 en virtud de la modificación del contrato).

Bajo la óptica de la NIC 18

Por definición de ingreso de acuerdo con la NIC 18, los ingresos se reconocen en el momento de la entrega, bajo el **valor razonable de la contraprestación recibida** por las computadoras sin considerar la cantidad de los escenarios futuros.

No se le exige por la NIC 18 examinar si la entrega adicional independiente refleja precios de venta o considerar el "carácter comercial", "precios de transferencia", "precios de dumping".

Los ingresos para el año terminado el 31 de diciembre de 20X6:

- **Escenario 1:** 600.000 (las primeras 300 computadoras) + 194.000 (100 equipos adicionales entregados) = **794.000** (400 para todos los equipos ya entregados).
- **Escenario 2:** 600.000 (las primeras 300 computadoras) + 140.000 (100 equipos adicionales) = **740.000** (400 para todos los equipos ya entregados)

Bajo la óptica de la NIIF 15

En este caso, el contrato adicional representa **la modificación típica de un contrato**, tanto la cantidad de computadoras y los cambios en el total de los precios facturados, también.

NIIF 15 especifica con precisión **cómo presentar las modificaciones del contrato**, con base en los términos de la modificación.

Hay 2 tipos básicos de modificación del contrato:

1. Modificación del contrato si es un contrato separado

Modificación del contrato se contabiliza como un contrato separado (lo que significa que el contrato original se deja tal cual), cuando **se cumplen 2 criterios:**

- Los bienes y servicios adicionales en la modificación debe ser **distintos** de los bienes o servicios del contrato original. En ambos escenarios, esto se cumple, las computadoras adicionales son bastante distintas de los equipos originales.

- El monto de la compensación prevista para los productos adicionales / servicios debe **reflejar el precio de venta individual** de estos productos / servicios.

2. Modificación del contrato que no es un contrato separado

Si no se cumplen los criterios anteriores (o uno de ellos no se cumple), entonces la modificación del contrato no **corresponde a un contrato separado** y la contabilización depende de un análisis más detallado.

Vamos a echar un vistazo a esta situación. Aquí es cuando llegamos a la conclusión de que los bienes adicionales son distintos, al contrato principal es **si la contraprestación adicional refleja sus precios de venta independiente**.

Escenario 1: 3% de descuento en la entrega adicional.

El precio de los computadores adicionales de hecho **refleja su precio de venta independiente**, porque Vell Computer normalmente proporciona un 3% de descuento por volumen.

Por lo tanto, esta modificación del contrato se contabiliza **como un contrato separado** y los ingresos para el año 20X6 (400 computadoras entregadas) es:

600.000 del contrato original de 300 computadoras;

194.000 de la modificación del contrato para 100 equipos adicionales entregados.

Por lo tanto, los ingresos totales para el año 20X1 es **794.000**, exactamente como en la NIC 18.

Escenario 2: 30% de descuento en la entrega adicional

En este caso, está claro que el precio de los equipos adicionales **no refleja sus precios de venta independiente**, ya que el 30% de descuento es excepcional y atado al contrato global con el Ministerio.

Esto significa que el segundo criterio no se cumple.

Como resultado, la modificación del contrato es **NO es un contrato separado, sino que se incluye** en el contrato original.

En este caso, como los productos adicionales son distintos, es necesario tener en cuenta lo **que eliminaría en el contrato original y se definiría uno nuevo**.

Sólo tiene que reconocer los ingresos procedentes de la entrega ya realizada antes de la modificación del contrato original.

Para el resto de los bienes del contrato original y los productos adicionales, se reconoce por el importe total de los ingresos:

- La parte del contrato original que no ha sido reconocido como ingreso todavía (en otras palabras, los bienes que todavía no se han entregado); más
- El acuerdo en la modificación del contrato.

Es necesario destinar esta cantidad a las obligaciones de desempeño individuales o equipos individuales en este caso.

En el escenario 2, la modificación del contrato se **hizo después de la primera entrega**, por lo que Vell Computer debe reconocer los ingresos para los primeros 100 equipos de acuerdo con el contrato inicial;

100 computadoras x 2.000 por equipo = 200.000

El precio total de la transacción asignada **después de la modificación del contrato** es:

- **400.000**, considerando la parte correspondiente al contrato original relacionado con computadoras entregadas 200 (300 por el contrato menos 100 ya entregadas; 2.000 por unidad);
- **280.000**, siendo importe total de 200 computadoras adicionales;
- Total: **680.000**

Tenemos que **destinar 680.000 a 400 computadoras** en total (200 entregado antes de la modificación del contrato + 200 computadoras adicionales), lo que significa que Vell Computer asigna **1.700 a cada equipo** ($680.000 / 400$).

¿Cuál es el **ingreso total reconocido en 20X6**, durante la cual se entregaron 400 computadoras? Vamos a calcular:

- Los ingresos para 100 computadoras entregadas antes de la modificación del contrato: **200.000** (2.000 / equipo)
- Los ingresos para 300 computadoras entregadas después de la modificación del contrato: **510.000** (1.700 / equipo);
- Total: **710.000**.

Aquí se puede ver claramente que en este segundo escenario (se hace una entrega adicional con un 30% de descuento):

- **Según la NIC 18**, los ingresos para el año 20X6 es **740.000**. Los ingresos que deben reconocerse en el próximo período son 100 ordenadores 1.400 140.000; eso nos da un total 880.000 por contrato.
- **Bajo NIIF 15**, los ingresos para el año 20X6 es **710.000**. Los ingresos que deben reconocerse en el próximo período son 100 ordenadores 1.700 170.000; eso nos da un total 880.000 por contrato.

Son iguales. Pero **el tiempo de los ingresos es diferente**, y precisamente este tiempo puede afectar sus impuestos, dividendos, índices financieros.

Empresas Constructoras

En las empresas constructoras es típico que sus contratos con los clientes sean de una **naturaleza a largo plazo**.

El mayor desafío es decidir si la empresa debe reconocer los ingresos **a través del tiempo** (distribución durante años individuales de construcción) o **en el punto de tiempo** (de una sola vez a la finalización de un contrato).

NIF 15 lista **situaciones** cuando una entidad tiene que reconocer los ingresos a través del tiempo:

Cuando la empresa **no crea un activo con un uso alternativo** del comprador y tiene un **derecho efectivo a obtener el pago** para el trabajo realizado hasta la fecha, el ingreso se reconoce a **lo largo del tiempo**.

Por ejemplo, cuando una empresa construye o se desarrolla un activo de manera específica para el cliente que sería muy costoso o impracticable transferir a otro cliente (por ejemplo, una construcción con especificaciones altamente personalizadas).

Al mismo tiempo, el cliente está obligado a pagar por el trabajo realizado hasta la fecha una cantidad razonable.

Por otra parte, "uso alternativo" se puede lograr mediante el contrato, lo que significa que el contrato impide dirigir el activo a otro cliente.

Para las compañías constructoras sería crucial evaluar si tiene el derecho efectivo a cobrar por el trabajo realizado hasta la fecha o no.

Si el contrato específico no cumple con este criterio, entonces el ingreso se reconoce en el punto de tiempo; es decir, cuando un activo se entrega al cliente.

Solo hay un pequeño cambio en las disposiciones del contrato específico puede desencadenar la necesidad de reconocer los ingresos en el punto de tiempo en lugar de a través del tiempo - o viceversa.

Ejemplo: Proyectos inmobiliarios, ingresos durante el tiempo o en el punto de tiempo

Alpa, construye un conjunto que consta de 50 casas. Las casas tienen un tamaño y proporciones similares, sin embargo, pueden ser personalizados para las necesidades de los clientes.

Alpa realiza contratos con 2 clientes diferentes (A y B). Los clientes quieren comprar apartamentos casi idénticos y están de acuerdo con el precio total de **100.000** por apartamento. El calendario de pagos es el siguiente:

- Tras la firma de un contrato, los clientes pagan un anticipo total de 10.000 cada uno.
- Un año antes de la finalización prevista, Alpa entregará informes de progreso a los clientes y los clientes tienen que pagar 50 000 cada uno.
- Tras la finalización de la construcción, la propiedad legal de apartamentos se transfiere a los clientes y pagan la cantidad restante de 40.000 cada uno.

Período estimado de construcción es de **2 años** desde la fecha del contrato.

Los contratos con los clientes A y B no son idénticos. Los términos contractuales que se especifican:

- No hay otros términos específicos en el contrato con el cliente A.
- El contrato con el cliente B especifica que **Alpa no puede transferir o reasignar** el apartamento a otro cliente y, en cambio, el **cliente B no puede dar por terminado** el contrato.

¿Cuál es la diferencia aquí?

En el caso del cliente A, los ingresos se reconocen en el punto del tiempo y los ingresos procedentes de un contrato B durante el tiempo.

¿Por qué?

Necesitamos evaluar los criterios para el reconocimiento de ingresos a través del tiempo, pero vamos a centrarnos en el criterio (sin uso alternativo y el derecho efectivo a los pagos).

Los ingresos por contrato con el cliente A - en el punto de tiempo

El contrato con el cliente A **NO cumple** criterios.

La razón es que Alpa construye un apartamento que puede ser **vendido o transferido a otro cliente con facilidad** en caso de incumplimiento.

Incluso cuando esto se evitaría (escribiendo específicamente en el contrato), Alpa no tiene **ningún derecho efectivo a obtener el pago** por un avance realizado hasta la fecha.

Como resultado, Alpa reconocería **los ingresos en el punto de tiempo** - que es cuando el apartamento se transfiere al cliente A (a la finalización en el año 2).

Los ingresos por contrato con el cliente B - durante el tiempo

El contrato con el cliente B consiste en que Alpa no puede asignar el activo construido para un uso alternativo, debido a que el contrato con el cliente B **no permite la transferencia de la vivienda a otro cliente**.

Además, Alpa **tiene derecho al cobro por el avance realizado hasta la fecha**.

Por lo tanto, en este caso, Alpa reconoce **los ingresos a través del tiempo** - es decir, durante los 2 años de construcción de la vivienda en base a algún método de ingreso - costo.

Para hacerlo simple, digamos que el avance al 1 año, Alpa ha **incurrido el 45% del costo total** de la construcción y el otro 55% se incurre en el segundo año de construcción.

Como resultado, Alpa reconoce los ingresos:

- En el **año 1: 45.000** (45% de 100.000)
- En el **año 2: 55.000** (55% de 100.000)

Este ejemplo ilustra cómo el cambio en los términos contractuales puede afectar drásticamente los ingresos de la compañía.

La comparación de los perfiles de ingresos para el contrato de A y B contrato de acuerdo con las NIIF 15 se encuentra en la siguiente tabla:

<i>Año</i>	<i>Ingresos para el Contrato A</i>	<i>Ingresos para el Contrato B</i>
Año 1	0	45.000
año 2	100.000	55.000
Total	100.000	100.000

Efectos

El momento de reconocimiento de ingresos, debido al cálculo de pagos de impuestos, dividendos, índices financieros, etc.

Tal vez se debería revisar los contratos ahora y ver si es necesario hacer algunos cambios con el fin de evitar esta situación.

Desarrollo de software

Las empresas que participan en un desarrollo de software, en que la venta de licencias de software y servicios relacionados se caracterizan por la diversidad de operaciones y contratos a largo plazo.

Los principales desafíos son, por tanto:

- Identificación de las **obligaciones de desempeño individual** (por ejemplo, la venta de la licencia y el apoyo posterior a la entrega) y **la asignación de precio de la transacción** a ellos
- Evaluación del **progreso** hacia el cumplimiento del contrato
- Evaluación de las **licencias**. Para los productos vendidos por proveedores de software o desarrolladores.

NIIF 15 reconoce **2 tipos de licencias: licencia de uso y licencia de acceso**.

El tratamiento contable es diferente para ambos y debemos ser capaz de identificar qué licencia se encuentra en definición.

Ejemplo: Desarrollo de software

Binaps es una compañía de software que entró en un contrato con un cliente el 1 de julio de 20X6. En virtud del contrato, Binaps está obligado a:

- Proporcionar **servicios profesionales** consistentes en la implementación, personalización y pruebas de software. El cliente ha comprado la licencia de software.
- Proporcionar **apoyo posterior a la aplicación** de 1 año después de la entrega del software a medida.

precio total del contrato es de 55.000.

Binaps evaluó su costo total para el cumplimiento del contrato de la siguiente manera:

- El costo de los desarrolladores y consultores para implementar y probar el software existente: 43.000;
- Costo de los consultores de apoyo posterior a la entrega: 2.000;
- Costo total estimado de la ejecución del contrato: **45.000**.

Hasta el **31 de diciembre de 20X6**, Binaps incurre en los siguientes costos de cumplimiento del contrato:

- El costo de los desarrolladores y consultores para el desarrollo, implementación y prueba de los módulos personalizados: 13.000.

¿Cómo deben Binaps reconocer los ingresos de este contrato, según la NIC 18 y la NIIF 15?

Bajo las reglas anteriores (NIC 18)

Aquí, Binaps establece claramente los servicios profesionales y los ingresos relacionados caen bajo el alcance de la NIC 18. La NIC 18 requiere el reconocimiento de los ingresos por servicios similares utilizando el **grado de avance que incluye los servicios posteriores a la entrega**.

Esto significa que los servicios de desarrollo de software y los servicios posteriores a la entrega considera como **un solo servicio** con la finalidad de contabilizar los ingresos.

Digamos que Binaps calcula el grado de avance en base a los costos incurridos por el cumplimiento del contrato.

Al final de 20X6, el costo total incurrido era 13.000, que es **el 29%** del costo total estimado de 45.000.

Por lo tanto, según la NIC 18, los ingresos Binaps de este contrato en particular para el año 20X6 es de 29% (grado de realización) x 55.000 (precio total del contrato) = **15.950**.

Los ingresos bajo las nuevas reglas (NIIF 15)

NIIF 15 establece una orientación muy precisa y detallada sobre **si los productos o servicios prometidos en virtud del contrato son distintos** y si pueden ser consideradas **obligaciones de desempeño separada o no**.

Por supuesto, usted necesita para realizar su análisis y su conclusión podría ser bastante diferente de este ejemplo, sobre la base de detalles que consten en el contrato.

Pero aquí, digamos que el apoyo de los servicios de personalización de software y posterior a la entrega cumple con la definición de

obligaciones de desempeño distintas y, como resultado, tienen que ser tratados por separado.

¿Cómo?

Tenemos que ver como si fuesen componentes separados, y asignar el precio total de la transacción de 55.000 **en función de sus precios relativos de venta independientes**.

Digamos que la carga normal Binaps para los servicios de apoyo es del 10% del precio del paquete, no importa lo que el "paquete" es alguna licencia ya desarrollada o software personalizado.

Eso implicaría que la separación relativa entre el servicio de personalización y servicio post-entrega es 100: 10, que es:

- 50.000 para el desarrollo de software o servicio de personalización, y
- 5.000 para el apoyo posterior a la entrega.

En el año 20X6, Binaps **mide el progreso hacia el cumplimiento de la obligación de desempeño separado**, basado en los insumos para el cumplimiento del contrato (costos en este caso).

Estimaciones de costos internos muestran que Binaps estima el costo total para el contrato de **45.000**, de la misma 43.000 se asigna para los sueldos de los desarrolladores de software y 2 000 para los sueldos de los consultores que prestan apoyo post-entrega (basado en días-hombre).

Vamos a medir el progreso hacia la finalización de ambas obligaciones de desempeño individual **al 31 de diciembre de 20X6**:

- Servicios de desarrollo de software: $13.000 \text{ (costo incurrido)} / 43.000 \text{ (costo total estimado)} = 30\%$

- servicios después de la entrega: $0 \text{ (costo incurrido)} / 2.000 \text{ (costo total estimado)} = 0\%$

Como resultado, ***unos derechos reconocidos por el presente contrato para el año 20X6*** es:

- Servicios de desarrollo de software: $30\% \text{ (curso\%)} * 50.000 \text{ (ingresos asignados al desarrollo de software)} = \mathbf{15.000}$;
- Los servicios posteriores a la entrega: $0\% \text{ (curso\%)} * 5.000 \text{ (ingresos afectados a los servicios post-entrega)} = \mathbf{0}$.

Los ingresos totales de un mismo contrato bajo NIIF 15: **15.000** .

Para mayor claridad, podemos revisar los cálculos en la tabla siguiente:

<i>Obligación de desempeño</i>	<i>Costo total estimado (A)</i>	<i>Costo incurrido al 31-dic-X6 (B)</i>	<i>Progreso% (C) = (B) / (A)</i>	<i>Precio de la transacción asignado (D)</i>	<i>Ingresos reconocidos en 20X6 (D) * (C)</i>
Servicios profesionales	43 000	13 000	30%	50 000	15 000
el apoyo posterior a la entrega	2 000	0	0%	5 000	0
Total	45 000	13 000	n / A	55 000	15 000

Una vez más, esto es sólo una manera de cómo las nuevas NIIF 15 puede influir en los desarrolladores de software, sino también otras empresas que realizan contratos a largo plazo.

Además, el cálculo específico dependerá en gran medida de los aspectos contractuales y cómo se calcula las asignaciones, los sistemas y las estimaciones de trabajo. No hay una solución única aplicable a todos.

Advertencia

Como se puede ver en los ejemplos anteriores, la nueva NIIF 15 puede afectar de diferentes maneras a su organización.

Pero le toca a usted analizar, hacer un plan e implementar cuidadosamente.

Debemos tener en cuenta que es posible que necesite de hecho mucho más tiempo para hacer todo el trabajo de preparación y aplicación de las NIIF 15 de lo que imaginaba.

Finalmente como anécdota, me recuerda fuertemente situación similar hace algunos años las empresas se preparaban para implementar las NIIF. Todo el mundo parecía tener tiempo cuando estaba a unos 1-2 años antes de la fecha inicial.

Pero cuando finalmente comenzaron, fue doloroso el tiempo quedo corto para todos los procesos. Entonces muchos contadores y directores financieros se dieron cuenta de que iban a necesitar mucho más tiempo para hacer la transición y que deberían haber comenzado meses antes de que realmente lo hicieron.

No cometas el mismo error es el momento de iniciar el proceso.

Alexei Estrella Morales
Members of the SME Implementation Group - LASB Members
Effects Analysis Consultative Group
alexei_estrella@hotmail.com



<https://www.facebook.com/groups/NIIFGRUPO/>

Doctor en Contabilidad y Auditoría, Licenciado en Contabilidad y Auditoría, Diplomado Internacional en NIIF, Diplomado en Gestión Administrativa, Especialista en Gestión de Marketing, Maestría en Administración de Empresas. Certificado en NIIF Completas. Certificado en NIAS por la Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) de Reino Unido. Colaborador en reuniones de trabajo con la Superintendencia de Compañías del Ecuador, Servicio de Rentas Internas. Consultor de Naciones Unidas. Conferencista sobre NIIF Completas y NIIF para las PYMES en congresos internacionales en varios países del Continente. Investigador y escritor en importantes revistas a nivel mundial y sitios web nivel internacional.

Contenido

Trascendencia de la NIIF 15: Efectos de aplicación de la nueva norma de Ingresos por clases de negocios.....	1
La NIIF 15 Ingresos Originados por Contratos con Clientes, introducirá un cambio enorme y un difícil desafío para casi toda compañía.....	1
¿Qué tipo de negocios sufrirán afectación?	1
Negocio de las Telecomunicaciones	3
Negocios Industriales	5
Empresas Constructoras	12
Desarrollo de software.....	16