

IFRS in Focus (edición en español)

IASB emite borrador para discusión pública sobre reconocimiento de ingresos ordinarios

Contenidos

- La propuesta
- Alcance
- Pasos para la aplicación del modelo propuesto
- Identificación del contrato
- Identificación de las obligaciones de desempeño separadas
- Determinación del precio de la transacción
- Asignación del precio de la transacción a los diferentes elementos
- Reconocimiento de los ingresos ordinarios asignados
- Obligaciones de desempeño onerosas
- Garantías
- Derechos de devolución
- Licencias de propiedad intelectual
- Costos del contrato
- Revelaciones
- Transición
- Pasos siguientes
- Ejemplos
- Contactos clave

La línea de resultados

- La oportunidad del reconocimiento de los ingresos ordinarios puede cambiar para muchas entidades a través de la mayoría de las industrias.
- A algunas entidades que apliquen el método del porcentaje de terminación se les puede requerir que reconozcan los ingresos ordinarios cuando el producto le sea entregado al cliente.
- Puede cambiar la asignación del precio de la transacción a los elementos contenidos en un acuerdo de múltiples elementos.
- Las entidades que actualmente difieren el reconocimiento de los ingresos ordinarios a causa de incertidumbres importantes respecto de si el cliente será capaz de pagar probablemente reconocerían los ingresos ordinarios más temprano que en el presente y a cantidades diferentes.
- A las entidades que licencien propiedad intelectual sobre una base exclusiva por menos de su vida económica se les puede requerir que reconozcan los ingresos ordinarios durante el término de la licencia más que al inicio.
- Una pérdida puede ser reconocida al inicio del contrato sobre elementos específicos del contrato aunque todo el contrato sea rentable.
- A las entidades que ofrezcan garantías se les requeriría que difieran algunos ingresos ordinarios al inicio del contrato.
- Se requerirían revelaciones amplias del estado financiero.
- Las entidades deben evaluar cómo las propuestas afectarían la estructuración de los contratos con el cliente, las métricas de desempeño usadas, los acuerdos de pago de deuda, las políticas de contabilidad y los sistemas.
- El período para comentarios termina el 22 de octubre de 2010, esperándose que el estándar final sea publicado en junio de 2011.

La propuesta

El 24 de junio de 2010, la International Accounting Standards Board (IASB) y la U.S. Financial Accounting Standards Board (FASB) publicaron el borrador para discusión pública conjunto ED 2010/6 *Revenue from Contracts with Customers* [Ingresos ordinarios provenientes de contratos con clientes]. El ED es el siguiente paso en el desarrollo de un estándar completamente nuevo sobre reconocimiento de ingresos ordinarios. Los objetivos de las Juntas son desarrollar un estándar sobre ingresos ordinarios que sea común, comprensivo, basado-en-principios, que puede ser aplicado de manera consistente a las transacciones complejas a través del rango amplio de industrias. Las Juntas consideran que las propuestas serían un mejoramiento importante a la orientación actual sobre reconocimiento de ingresos ordinarios que puede ser vaga, inconsistente y difícil de aplicar a transacciones complejas.

Similar a la orientación IFRS existente, el ED propone un modelo basado en el contrato con el cliente, con los ingresos ordinarios siendo reconocidos cuando los bienes y/o servicios se le transfieren al cliente. El contrato se define como "un acuerdo entre dos o más partes que crea derechos y obligaciones que son de obligatorio cumplimiento."

IFRS in Focus es nuestro nuevo boletín sobre los IFRS. Reemplaza al boletín IAS Plus. IFRS in Focus ofrece información clave y luces sobre los desarrollos recientes en contabilidad. Esperamos que lo encuentre informativo y amigable. Le damos la bienvenida a sus comentarios y sugerencias. Por favor envíelos a DTTGLOBALIASCO@deloitte.com. Y no olvide, con cerca de 11 millones de visitantes, IAS Plus es la fuente más comprensiva de noticias sobre los IFRS en internet. Por favor visítelo regularmente en iasplus.com

Alcance

Las propuestas aplicarían al contrato con el cliente de la entidad, excepto para:

- contratos de instrumentos financieros;
- contratos de seguro;
- contratos de arrendamiento; e
- intercambios no-monetarios entre entidades en la misma línea de negocios para facilitar las ventas a clientes que son diferentes a las partes del intercambio (e.g. *swaps* de elementos similares).

Observación

Es posible que un solo contrato incluirá tanto elementos que estén dentro del alcance de las propuestas como elementos que estén fuera de su alcance. Será necesario separar esos elementos para contabilizarlos según la orientación aplicable.

Pasos para la aplicación del modelo propuesto

Según las propuestas, la entidad debe:

- identificar el(os) contrato(s) con el cliente;
- identificar las 'obligaciones de desempeño' separadas contenidas en el contrato (i.e. obligaciones para entregar bienes y/o servicios);
- determinar el precio de la transacción;
- asignar el precio de la transacción a las obligaciones de desempeño separadas; y
- reconocer los ingresos ordinarios asignados cuando la entidad satisfaga cada obligación de desempeño.

Identificación del contrato

Pueden existir situaciones en las cuales la entidad combinaría dos o más contratos en un solo contrato. De acuerdo con el ED, la combinación de contratos sería apropiada si los precios de esos contratos son interdependientes. Inversamente, la entidad puede tratar como dos o más contratos a un solo contrato con el cliente si el precio de los elementos del contrato es fijado independientemente de los otros elementos.

Identificación de las obligaciones de desempeño separadas

Según el ED, la entidad evalúa todos los bienes y/o servicios prometidos en el contrato, haciéndolo para determinar si son obligaciones de desempeño separadas. Las propuestas requerirían que la entidad contabilice por separado un bien o servicio si es *distinto*, significando que podría ser útil por sí mismo o junto con otro producto que esté disponible por separado.

Observación

Actualmente los IFRS no proporcionan orientación en relación con el des-empaquetamiento de acuerdos de elementos múltiples. De acuerdo con ello, muchas entidades aplican el enfoque basado en los principios contenidos en los PCGA del país local. La orientación propuesta cambiaría la oportunidad del reconocimiento de los ingresos ordinarios de los acuerdos de elementos múltiples.

Determinación del precio de la transacción

Valor del dinero en el tiempo

El valor del dinero en el tiempo debe ser considerado cuando su efecto sea material. El ajuste por el valor del dinero en el tiempo sería aplicable cuando el pago es debido de manera significativa antes o después de la transferencia de los bienes y/o servicios. Por consiguiente, puede ser más común ajustar los ingresos ordinarios por el valor del dinero en el tiempo cuando el cliente haga pagos por anticipado o se le otorgue al cliente un período de crédito.

La orientación propuesta podría cambiar la oportunidad del reconocimiento de los ingresos ordinarios de los acuerdos de múltiples elementos

Consideración variable

Cuando la entidad ha entregado bienes o servicios, algunas veces las cantidades que recibirá en el futuro no son fijas. Según las propuestas, la consideración variable futura sería reconocida usando el enfoque del 'valor esperado', pero solamente cuando tal valor esperado se pueda medir confiablemente. Tal enfoque requiere que la administración desarrolle las probabilidades para cada escenario posible, haciéndolo con base en la experiencia pasada relevante, y que las valore cuando considere que las circunstancias cambiarán de manera importante.

Observación

Las entidades deben mirar de manera cuidadosa el impacto que las reglas propuestas tienen en la consideración variable. Los ingresos ordinarios pueden ser reconocidos más temprano según el enfoque propuesto, si la consideración variable se puede medir confiablemente. Puede necesitarse actualizar los estimados con base en los cambios en los hechos y circunstancias que podrían conducir a volatilidad incrementada.

Según las propuestas, el riesgo de crédito del cliente afecta qué tantos ingresos ordinarios se reconocen, más que si se reconocen ingresos ordinarios.

Riesgo de crédito para el cliente

Según las propuestas, el riesgo de crédito del cliente afecta **qué tantos** ingresos ordinarios se reconocen, más que **si** se reconocen ingresos ordinarios. Usando el enfoque de probabilidad ponderada, la entidad ajustaría el precio de la transacción para reflejar el riesgo de crédito del cliente.

Observación

Según los IFRS actuales, el riesgo de crédito del cliente afecta si se reconocen ingresos ordinarios. Los ingresos ordinarios se reconocen solamente si es probable que los beneficios fluirán para la entidad. Por consiguiente, las entidades que actualmente difieren el reconocimiento de los ingresos ordinarios a causa de incertidumbres importantes respecto de si el cliente será capaz de pagar probablemente reconocerían los ingresos ordinarios más temprano que en el presente y a una cantidad diferente.

Asignación del precio de la transacción a los diferentes elementos

El ED requiere que el precio de la transacción sea asignado entre los distintos elementos en proporción al precio de venta que corresponda a cada elemento. La mejor evidencia del precio de venta que corresponde a cada elemento es el precio observable del bien o servicio que es vendido por separado. Sin embargo, en situaciones en las que los bienes o servicios no se venden por separado, el ED requeriría que la entidad desarrolle un estimado basado en un enfoque que sea razonable. Cualquier descuento al agregado de los precios de venta de los distintos elementos se asigna estrictamente en proporción al precio de venta que corresponda a cada bien o servicio distinto.

Observación

Según los IFRS actualmente hay orientación limitada en relación con la asignación del precio de la transacción a los diferentes elementos. Las entidades que miran otros PCGA, tales como la orientación de los Estados Unidos sobre la evidencia objetiva del vendedor específico [*Vendor Specific Objective Evidence*], pueden encontrar que la asignación de los ingresos ordinarios es muy diferente según las propuestas. Además, entidades tales como los operadores de teléfonos móviles que le proporcionan a los clientes manos libres gratis o con grandes descuentos pueden encontrar que su contabilidad para los contratos de múltiples elementos cambia según las propuestas.

Las propuestas pueden resultar en asignaciones que no necesariamente reflejan la economía de la transacción. Por ejemplo, cuando elementos de margen bajo son empaquetados con elementos de margen alto, la entidad puede darle al cliente un descuento sobre el elemento de margen alto. Según las propuestas, ese descuento tiene que ser asignado a pro rata a todos los elementos contenidos en el contrato, lo cual puede resultar en que la entidad reconozca una pérdida sobre el elemento de margen bajo aunque no haya proporcionado descuento sobre ese elemento particular. Por ejemplo, esto puede afectar a los proveedores de software que otorgan descuentos contra el elemento licencia dentro de un paquete. También, en algunos casos podría ser particularmente desafiante la estimación del precio de venta que corresponde a un elemento que no se vende por separado.

Reconocimiento de los ingresos ordinarios asignados

Los ingresos ordinarios serían reconocidos cuando el cliente obtiene el control de los bienes o servicios. Este aspecto de la propuesta es de importancia fundamental para muchos, pero también es uno que probablemente requerirá el mayor juicio. El principio que se resalta es que “el cliente obtiene el control de un bien o servicio cuando el cliente tiene la capacidad de dirigir el uso, y recibir el beneficio, del bien o servicio.” El cliente ha obtenido el control si tiene el derecho presente a usar el activo por su vida económica restante o a consumir el activo en las actividades del cliente, junto con el derecho presente de obtener sustancialmente todos los flujos de efectivo potenciales del activo. La transferencia del control del producto o servicio puede ser un punto en el tiempo o continuo.

Observación

Según el IAS 18, los ingresos ordinarios provenientes de la venta de bienes típicamente se reconocen en un solo punto del tiempo cuando los riesgos y recompensas hayan sido transferidos al cliente. Los ingresos ordinarios provenientes de servicios y de contratos de construcción típicamente se reconocen usando el método del porcentaje de terminación cuando los servicios estén siendo prestados. Según las propuestas, las entidades tienen que valorar si el cliente ha obtenido el control del producto o servicio. Los ingresos ordinarios no serían reconocidos hasta tanto el control sea transferido al cliente.

Las propuestas pueden tener un impacto importante para las entidades que actualmente aplican el modelo del porcentaje de terminación pero el cliente ni tiene la posesión física ni el título de ningún trabajo en proceso. Pueden ser requeridas a reconocer los ingresos ordinarios cuando el producto sea completado y entregado al cliente. Por ejemplo, esto puede afectar las entidades que producen reportes específicos para el cliente, software o equipo especializado.

Las propuestas pueden tener un impacto importante para las entidades que actualmente aplican el modelo del porcentaje de terminación pero el cliente ni tiene la posesión física ni el título de ningún trabajo en proceso.

El ED proporciona los siguientes indicadores para determinar si el control ha pasado al cliente, pero enfatiza que ninguno es individualmente determinante y que alguno no siempre será relevante:

- el cliente tiene la obligación incondicional de pagar;
- el cliente tiene el título legal;
- el cliente tiene la posesión física; y
- el diseño o función del bien o servicio es específico-para-el-cliente.

Observación

Según el IAS 11 y la IFRIC 15, si el diseño o función del bien o servicio es específico-para-el-cliente determina si el contrato es un contrato de construcción y, por consiguiente, si los ingresos ordinarios se reconocen con base en el porcentaje de terminación. Según las propuestas, este factor ya no será suficiente en y por sí mismo, y se requerirá juicio respecto de si el cliente tiene el control de cualquier trabajo en proceso. Un ejemplo contenido en el borrador de la orientación para la aplicación señala que el control habrá sido trasladado si el diseño o función es específico-para-el-cliente y el cliente tiene la capacidad de tomar posesión del trabajo en proceso durante la fabricación y comprometer a otra entidad para completar la fabricación. Si no es inmediatamente claro si la capacidad del cliente para tomar posesión de cualquier trabajo en proceso es un factor esencial, o si en lugar de ello pueden ser suficientes otros factores.

Cuando se considera que el control es transferido continuamente, la entidad tiene que determinar cómo reconocer los ingresos ordinarios. De acuerdo con el ED, “la entidad tiene que aplicar a esa obligación de desempeño un método de reconocimiento de ingresos ordinarios que describa de mejor manera la transferencia de bienes o servicios para el cliente. La entidad tiene que aplicar ese método consistentemente a las obligaciones de desempeño similares y en circunstancias similares”.

Los siguientes son métodos aceptables para el reconocimiento de los ingresos ordinarios:

- métodos de resultado que reconocen los ingresos ordinarios sobre la base de unidades producidas, unidades entregadas, hitos del contrato o encuestas del trabajo realizado;
- métodos de entrada que reconocen los ingresos ordinarios con base en costos incurridos, horas de mano de obra gastadas u horas máquina usadas; y
- métodos basados en el paso del tiempo.

Obligaciones de desempeño onerosas

La entidad evaluaría la obligación de desempeño individual para determinar si es onerosa. Una obligación de desempeño sería onerosa si los costos directos que serían incurridos para satisfacer la obligación son mayores que el precio de transacción asignado. Si lo es, se reconocería un pasivo separado por esa obligación de desempeño individual.

Observación

Según los IFRS actuales, la entidad evalúa el contrato como un todo para determinar si es oneroso. Si lo es, se reconoce una provisión por ese contrato oneroso. Algunas entidades escogen vender elementos a pérdida para generar negocios futuros que sean rentables. Según las propuestas, cualquier contrato que incluye tales elementos, a la fecha de la firma, resultará en el reconocimiento de la provisión por la obligación de desempeño oneroso – aún si esos elementos se empaquetan con otros elementos rentables de manera que el contrato como un todo sea rentable.

Garantías

Las propuestas distinguirían entre la garantía de producto que proporciona cobertura por defectos latentes y la garantía que cubre fallas que surgen luego que se transfiere el producto. Defecto latente es el que existe pero no es aparente cuando el activo se le transfiere al cliente. La obligación de desempeño separada no sería reconocida por esos tipos de garantías de producto; en lugar de ello, los ingresos ordinarios relacionados con el producto mismo se restringen para reflejar el hecho de que ha sido suministrado un producto defectuoso. De acuerdo con ello, la entidad necesitaría estimar la cantidad de obligaciones de desempeño no satisfechas relacionadas con esos tipos de garantías, haciéndolo al final del período de presentación de reportes con base en la probabilidad y extensión de los defectos latentes en los productos que les vendió a los clientes. La entidad no reconocería ingresos ordinarios por los productos que espera sea requerida reemplazar y no reconocería la parte de los ingresos ordinarios que se pueden atribuir a los componentes que la entidad espera se requieran reparar.

La garantía que se proporciona al cliente y que cubre defectos que surgen después que se les transfiere a los clientes el producto da origen a una obligación de desempeño separada. Por consiguiente, una parte del precio de la transacción debe ser asignada por la entidad a la obligación de desempeño de la garantía.

Observación

Según los actuales IFRS, las garantías a menudo se registran como pasivo al inicio del contrato, haciéndolo con base en los costos estimados de reparar o reemplazar el producto. Según el ED, los ingresos ordinarios serían diferidos y reconocidos sobre una base apropiada durante el período de la garantía. Este cambio tendría un efecto importante en algunas entidades que les proporcionen garantías a sus clientes, particularmente con relación a fallas que sean diferentes a defectos latentes.

Derechos de devolución

La entidad no reconocería ingresos ordinarios por los bienes que espera sean devueltos. En lugar de ello, sería reconocido un pasivo por la cantidad esperada de devoluciones y ese pasivo sería actualizado por cualesquiera cambios en el estimado. Adicionalmente, por el derecho de recuperación sería reconocido un activo y el correspondiente crédito al costo de ventas.

Licencias de propiedad intelectual

La licencia que le transfiere al cliente el control de toda la propiedad intelectual licenciada (e.g. una licencia exclusiva por toda la vida económica) sería tratada como una venta. La entidad que licencia el uso de su propiedad intelectual pero no le transfiere al cliente el control de toda la propiedad licenciada (e.g. una licencia por menos de su vida económica) necesitaría determinar si la licencia es exclusiva o no-exclusiva. Para las licencias exclusivas, la obligación de desempeño se extinguiría durante el tiempo, de manera que los ingresos ordinarios serían reconocidos durante el término de la licencia. Para las licencias no-exclusivas, la obligación de desempeño se relacionaría solamente con la transferencia de la licencia y por consiguiente los ingresos ordinarios a menudo serían reconocidos a la fecha en que el cliente es capaz de usar la licencia.

La entidad no reconocería ingresos ordinarios por los bienes que espere sean devueltos. En lugar de ello, el pasivo sería reconocido por la cantidad esperada de devoluciones y ese pasivo sería actualizado por cualquier cambio en el estimado.

Observación

Según los IFRS actuales, la entidad que licencia el uso de su propiedad intelectual generalmente reconocería ingresos ordinarios cuando haya ocurrido el desempeño contractual y en la extensión en que sea posible la medición confiable de los ingresos ordinarios. Por ejemplo, el elemento fijo de los ingresos ordinarios por regalías típicamente es reconocido al inicio del contrato si no hay obligaciones contractuales pendientes. Las propuestas pueden resultar en que las entidades reconozcan los ingresos ordinarios durante el término de la licencia en lugar de reconocer los ingresos ordinarios a partir del otorgamiento de la licencia. Las entidades de los sectores farmacéutico y de medios de comunicación, así como los fabricantes de software específico-para-el-cliente que permiten que el cliente seleccione si renueva la licencia, pueden ser particularmente afectados por esas propuestas.

Costos del contrato

Las propuestas contienen orientación específica sobre cuáles tipos de costos serían capitalizados o llevados al gasto. Por ejemplo, las cantidades pagadas para obtener el contrato de un cliente tienen que llevarse al gasto cuando se incurre en ellas

Observación

La orientación propuesta puede resultar en que se lleven al gasto costos que anteriormente fueron capitalizados, lo cual puede afectar el perfil de las utilidades de un contrato. Por ejemplo, las entidades que pagan cantidades importantes a terceros (e.g. agentes) con el fin de asegurar contratos, y que actualmente capitalizan las cantidades pagadas, reconocerían tales costos como gasto cuando se incurre en ellos.

Revelaciones

El ED propone requerimientos extensivos de revelación sobre varios aspectos del reconocimiento de los ingresos ordinarios y de los contratos con los clientes.

Observación

Muchas entidades necesitarán considerar si sus sistemas son capaces de capturar la información necesaria para cumplir con las revelaciones propuestas. Además, puede ser desafiante encontrar un enfoque para las revelaciones que sean significativas para los usuarios pero que no resulten en extensión excesiva.

Transición

El ED requeriría la aplicación retrospectiva plena. IASB decidió tentativamente que a quienes adopten por primera vez los IFRS se les permitiría adoptar tempranamente el nuevo estándar pero todavía no ha decidido si a los preparadores IFRS existentes se les permitiría la adopción temprana. Se espera que las Juntas emitan posteriormente este año un documento de consulta separado buscando input de los *stakeholders* respecto de las fechas efectivas y los métodos de transición en el rango de los proyectos.

Pasos siguientes

La fecha límite para la presentación de comentarios sobre el ED es el 22 de octubre de 2010. IASB planea tener mesas redondas públicas – pero quien esté interesado tiene que notificar a Jennifer Wilson, de IASB, por correo electrónico (a jwilson@iasb.org) hasta el 1 de octubre de 2010 y presentar comentarios escritos sobre las propuestas para el 22 de octubre de 2010.

Ejemplos

Los siguientes ejemplos son proporcionados únicamente para ilustrar la aplicación de las propuestas usando patrones de hechos sencillos:

Ejemplo 1: reconocimiento de ingresos ordinarios con base en el control

Una entidad fabrica piezas grandes de maquinaria, lo cual lleva varios años para elaborarlas. Los elementos se fabrican con base en las órdenes de los clientes, pero no son personalizados. La fabricación ocurre en la fábrica de la entidad. Los clientes están obligados a hacer pagos por adelantado en relación con el precio de compra de la maquinaria, pero no obtienen el título legal sino hasta que se haya completado la construcción y haya ocurrido la entrega. La entidad anteriormente reconoció ingresos ordinarios cuando estaba ocurriendo la fabricación, usando el enfoque del porcentaje de terminación.

Según las propuestas del ED, la entidad necesita considerar si el cliente tiene el control de la maquinaria parcialmente construida. Si concluye que el cliente no tiene el control de la maquinaria parcialmente construida, la entidad no podría reconocer los ingresos ordinarios con base en el porcentaje de terminación. En lugar de ello, probablemente la entidad reconocería los ingresos ordinarios en la entrega plena, al cliente, de la maquinaria completada.

La orientación propuesta puede resultar en que se lleven al gasto costos que anteriormente fueron capitalizados, lo cual puede afectar el perfil de las utilidades de un contrato.

Ejemplo 2: Asignación de ingresos ordinarios a distintos bienes y servicios

La entidad típicamente vende productos A y B sobre una base de precio único por CU200 y CU100, respectivamente. Los costos que para la entidad tienen los productos A y B son CU110 y CU90, respectivamente.

La entidad ofrece un descuento de CU60 contra el precio del producto A si el cliente participa en un solo contrato para comprar productos A y B. El valor total del contrato sería de CU240. Según el IAS 18, la entidad determina que es apropiado asignar CU140 al producto A y CU100 al producto B. Por consiguiente, reconoce una utilidad de CU30 en el producto A y de CU10 en el producto B.

Los productos A y B son para ser entregados en momentos diferentes y según el ED son tratados como productos distintos. Los ingresos ordinarios totales del contrato tienen que ser asignados en proporción a los precios de venta únicos de los productos. De acuerdo con ello, ingresos ordinarios por CU160 ($240/300 \times CU200$) serían asignados al producto A e ingresos ordinarios por CU80 ($240/300 \times CU100$) serían asignados al producto B.

Esta asignación resulta en que el producto B se esté vendiendo con una pérdida de CU10, porque le costó a la entidad CU90 y los ingresos ordinarios asignados son CU80. De acuerdo con ello, a partir del participar en el contrato, la entidad reconocería un gasto por CU10 y un pasivo por CU10 con relación a la obligación de desempeño onerosa. Cuando se entregue el producto A, la entidad reconocería ingresos ordinarios por CU160 y costos por CU110, resultando en una utilidad de CU50. Cuando se entregue el producto B, la entidad reconocería ingresos ordinarios por CU80 y costos por CU90, y liberaría el pasivo de CU10 por la obligación de desempeño onerosa, de manera que en general no hay ni utilidad ni pérdida en la fecha de la entrega.

Ejemplo 3: Garantías

Al final del Año 1, la entidad vende 10,000 unidades de un producto particular por CU1,000 cada uno, y otorga una garantía asociada de que reemplazará, libre de cargo, cualesquiera componentes que fallen dentro de los cuatro años siguientes a la compra. Para cada unidad el precio de compra de la entidad es de CU600. La actual política de contabilidad de la entidad es reconocer todos los ingresos ordinarios con la entrega del producto, y proveer el costo de reemplazar los componentes durante el período de la garantía, el cual se estima que en promedio son CU72 por unidad.

La entidad determina que en promedio el 2% de las unidades vendidas tienen defectos latentes, y esos defectos típicamente se manejan mediante reemplazar toda la unidad, lo cual ocurrirá cerca del Año 2. Los costos relacionados con fallas diferentes a los defectos latentes (i.e. fallas que surgen después de la entrega) se estima que en promedio son CU60 por unidad, y esos costos tienden a aumentar bastante cerca del cuarto año del período de garantía (i.e. en los Años 2 a 5). La entidad también determina que el valor razonable del producto sin los cuatro años de garantía es de CU900 y que el valor razonable de la garantía de cuatro años es de CU100.

La tabla que se presenta abajo presenta una vista de conjunto de alto nivel para el reconocimiento de los ingresos ordinarios según la política actual y según las propuestas del ED. Para simplicidad, se ignora el valor del dinero en el tiempo. Según las propuestas del ED, los ingresos ordinarios reconocidos en el Año 1 se reducen por CU1,180,000 que está compuesto por CU180,000 ($CU900 \times 200$ unidades) relacionados con los defectos latentes y CU1,000,000 ($CU100 \times 10,000$ unidades) por la garantía de cuatro años. En el año 2, los CU180,000 se reconocen como ingresos ordinarios dado que la entidad ha extinguido su obligación de desempeño en relación con el reemplazo de toda la unidad y CU120,000 ($CU600 \times 200$ unidades) se reconocen como el costo asociado. Adicionalmente, los ingresos por garantías por CU1,000,000 y los costos asociados de CU600,000 ($CU60 \times 10,000$ unidades) se reconocen en los años 2-5 usando un método que describa fielmente la transferencia de los servicios (i.e., línea recta).

	Actual política de contabilidad	Propuestas del ED
Año 1	CU'000	CU'000
Venta de unidades	10,000	8,820
Costo de unidades	(6,000)	(6,000)
Provisión por garantía	(720)	-
Utilidad bruta	3,280	2,820
Año 2		CU'000
Venta de unidades		180
Ingresos por garantías		250
Costo de unidades		(120)
Costos de garantías		(150)
Utilidad bruta		160
Año 3		CU'000
Ingresos por garantías		250
Costos de garantías		(150)
Utilidad bruta		100
Año 4		CU'000
Ingresos por garantías		250
Costos de garantías		(150)
Utilidad bruta		100
Año 5		CU'000
Ingresos por garantías		250
Costos de garantías		(150)
Utilidad bruta		100

Contactos clave

Oficina global IFRS

Líder global IFRS – Clientes y mercados
Joel Osness
ifrglobalofficeuk@deloitte.co.uk

Líder global IFRS – Técnico
Veronica Poole
ifrglobalofficeuk@deloitte.co.uk

Líder – Comunicaciones globales IFRS
Randall Sogoloff
ifrglobalofficeuk@deloitte.co.uk

Centros de excelencia IFRS

Americas

New York
Montreal
Buenos Aires

Robert Uhl
Robert Lefrancois
Fermin del Valle

iasplusamericas@deloitte.com
iasplus@deloitte.ca
iasplus-LATCO@deloitte.com

Asia-Pacific

China
Australia
Japan

Stephen Taylor
Bruce Porter
Shinya Iwasaki

iasplus@deloitte.com.hk
iasplus@deloitte.com.au
iasplus-tokyo@tohatsu.co.jp

Europe-Africa

Belgium
Denmark
Germany
South Africa
United Kingdom
Spain
Russia
France
Netherlands

Laurent Boxus
Jan Peter Larsen
Andreas Barckow
Graeme Berry
Elizabeth Chrispin
Cleber Custodio
Michael Raikhman
Laurence Rivat
Ralph ter Hoeven

BEIFRSBelgium@deloitte.com
Dk_iasplus@deloitte.dk
iasplus@deloitte.de
iasplus@deloitte.co.za
iasplus@deloitte.co.uk
iasplus@deloitte.es
iasplus@deloitte.ru
iasplus@deloitte.fr
iasplus@deloitte.nl