

IFRS para Pymes

International Financial Reporting Standard for Small and Medium sized Entities (IFRS for SMEs). **Estándar internacional de información financiera para entidades de tamaño pequeño y mediano (IFRS para PYMES)** [También conocido como Norma internacional de información financiera para entidades de tamaño pequeño y mediano (NIIF para PYMES)]

Entrega No. 19
17 de noviembre de 2009
Ediciones anteriores haga clic [aquí](#)

En esta edición:
INGRESOS ORDINARIOS
Definiciones clave
Venta de bienes
Prestación de servicios
Intereses, regalías y dividendos
Revelaciones
Cambios a la práctica colombiana actual
Este e-mail

Definiciones clave

¿Qué se entiende por ingresos ordinarios [*revenues*]?

Ingresos ordinarios es la entrada bruta de beneficios económicos durante el período, los cuales surgen en el curso de las actividades ordinarias de la entidad cuando esas entradas resultan en incrementos en el patrimonio, diferentes a los incrementos relacionados con las contribuciones de los participantes en el patrimonio.

Hacen parte de los **ingresos** [*income*] los cuales son los incrementos en los beneficios económicos, durante el período, en la forma de entradas o mejoramientos de activos o disminuciones de pasivos, que resultan en incrementos en el patrimonio, diferentes a los incrementos relacionados con las contribuciones de los participantes en el patrimonio.

¿De dónde surgen los ingresos ordinarios?

Los ingresos ordinarios son un tipo particular de ingresos y en concreto surgen de las siguientes transacciones y eventos:

- (a) La venta de bienes, ya sean producidos por la entidad con el propósito de la venta o los comprados para

reventa;

- (b) La prestación de servicios;
- (c) Los contratos de construcción en los cuales la entidad es el contratista;
- (d) El uso, por parte de otros, de los activos de la entidad, el cual conduce a que se produzcan intereses, regalías o dividendos.

¿Cuáles Secciones del IFRS para PYMES aplican cuando se reciben ingresos que no son ingresos ordinarios?

Hay otros ingresos que no son ingresos ordinarios y que por consiguiente se contabilizan de acuerdo con otras secciones del *IFRS para PYMES*:

- (a) Acuerdos de arrendamiento: aplica la Sección 20 *Arrendamientos*;
- (b) Dividendos y otros ingresos que surgen de las inversiones que se contabilizan usando el método del patrimonio: aplican la Sección 14 *Inversiones en asociadas* y la Sección 15 *Intereses en negocios conjuntos*;
- (c) Cambios en el valor razonable de los activos financieros y de los pasivos financieros, o su disposición: aplican la Sección 11 *Instrumentos financieros básicos* y la Sección 12 *Otros problemas relacionados con los instrumentos financieros* (o, si la política de contabilidad de la PYME así lo decide, el IAS 39 *Instrumentos financieros: reconocimiento y medición*);
- (d) Cambios en el valor razonable de la propiedad para inversión: aplica la Sección 16 *Propiedad para inversión*;
- (e) El reconocimiento inicial y los cambios en el valor razonable de los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola; aplica la Sección 34 *Actividades especializadas*;
- (f) El reconocimiento inicial de la producción agrícola: aplica la Sección 34 *Actividades especializadas*.

¿Cómo se miden los ingresos ordinarios?

Se miden al valor razonable de la consideración recibida o por cobrar. Ello implica que se tengan en cuenta algunos elementos:

- El valor razonable de la consideración recibida o por cobrar tiene en cuenta la cantidad de cualesquiera descuentos comerciales, descuentos por pronto pago y rebajas por volumen admitidos por la entidad.
- La entidad tiene que incluir en los ingresos ordinarios solamente las entradas brutas de los beneficios económicos recibidos y por cobrar por la entidad por su propia cuenta.
- La entidad tiene que excluir de los ingresos ordinarios todas las cantidades recaudadas a nombre de terceros tales como impuestos a las ventas, impuestos a los bienes y servicios e impuestos al valor agregado.
- En la relación de agencia, la entidad tiene que incluir en los ingresos ordinarios solamente la cantidad de su comisión.
- Las cantidades que se recaudan a nombre del principal no son ingresos ordinarios de la entidad.

¿Qué ocurre cuando se difiere el pago?

Cuando se difiere la entrada de efectivo o equivalentes de efectivo y el acuerdo constituye en efecto una transacción de financiación, el valor razonable de la consideración es el valor presente de todos los ingresos futuros, determinado usando la tasa de interés que se impute. Ello implica que se tengan en cuenta algunos

elementos:

- Existe una transacción de financiación: el vendedor financia la venta. Por lo tanto, puede ser un crédito libre de interés (= el interés es cero) o por debajo de la tasa de interés del mercado.
- La tasa de interés imputada es la más claramente determinable ya sea entre: (a) la tasa que prevalece para instrumentos similares de un emisor con una calificación similar del crédito; o (b) la tasa de interés que descuenta la cantidad nominal del instrumento al precio corriente de venta en efectivo de los bienes o servicios.
- La entidad tiene que reconocer como ingresos por intereses la diferencia entre el valor presente de todos los ingresos futuros y la cantidad nominal de la consideración, haciéndolo de acuerdo con los párrafos 23.28 y 23.29 y la Sección 11.

¿Qué pasa cuando se intercambian bienes o servicios?

Pueden ocurrir dos situaciones diferentes:

1. Los bienes o servicios que se intercambian son de naturaleza y valor similar (o la diferencia carece de sustancia similar). En este caso **no** se reconocen ingresos ordinarios.
2. Los bienes o servicios se intercambian por bienes o servicios de naturaleza o valor diferente en una transacción que tenga sustancia comercial. En este caso **se tienen que** reconocer ingresos ordinarios.

¿Cómo se mide la transacción de intercambio de bienes o servicios con naturaleza o valor diferente?

La transacción se mide al valor razonable de los bienes o servicios recibidos, ajustado por la cantidad de cualquier efectivo o equivalentes de efectivo transferido. Pueden generarse algunas situaciones específicas:

- Si esta cantidad no se puede medir confiablemente, entonces el valor de los bienes o servicios dados ajustado por la cantidad de cualquier efectivo o equivalentes de efectivo transferidos; o
- Si no se puede medir confiablemente ninguno de los dos valores anteriores, entonces al valor en libros del activo dado ajustado por la cantidad de cualquier efectivo o equivalentes de efectivo transferido.

¿Cómo se identifica la transacción que corresponde a los ingresos ordinarios?

Usualmente se tiene que aplicar a cada transacción el criterio para el reconocimiento de ingresos que señala la Sección 23. Pueden surgir varias alternativas:

- Cuando la transacción tiene varios componentes, puede aplicarse el criterio por separado para cada componente.
- Cuando dos o más transacciones están vinculadas de manera que el efecto comercial no se puede entender sin referencia a la serie de transacciones tomada como un todo, la entidad aplica a todas esas transacciones el mismo criterio de reconocimiento.
- Cuando la entidad, como parte de la transacción de venta, la entidad le otorga a sus clientes un premio por lealtad (= fidelización) que el cliente puede redimir en el futuro por bienes o servicios gratis o con descuento, la entidad contabiliza el premio como un componente identificable por separado de la transacción inicial de venta: asigna el valor razonable de la consideración recibida o por cobrar con relación a la venta inicial, entre el componente créditos por recompensa y el otro componente de la venta. La consideración asignada al crédito por recompensa se tiene que medir por referencia a su valor razonable, esto es, la cantidad por la

cual los créditos por recompensa se podrían vender por separado.

[Top](#)

Venta de bienes

Condiciones se deben cumplir para reconocer la venta de bienes

La entidad tiene que reconocer la venta de bienes cuando se satisfacen todas las siguientes condiciones:

- (a) La entidad le ha transferido al comprador los riesgos y recompensas importantes de la propiedad de los bienes;
 - (b) La entidad no retiene ni la participación directiva continuada en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni el control efectivo sobre los bienes vendidos;
 - (c) La cantidad de los ingresos ordinarios se puede medir confiablemente;
 - (d) Es probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluirán para la entidad;
 - (e) Los costos incurridos o a ser incurridos con relación a la transacción se pueden medir confiablemente.
-

Valoración de la transferencia de riesgos y recompensas de la propiedad

- Requiere examinar las circunstancias de la transacción.
 - Hay venta cuando se han transferido los riesgos y recompensas '**importantes**' (= significantes) de la propiedad. Incluso cuando se retengan riesgos y recompensas '**insignificantes**' (por ejemplo: retención de títulos legales para proteger recaudo; admisión de devoluciones por defectos o insatisfacción)
 - No se reconocen ingresos ordinarios si la entidad retiene riesgos y recompensas '**importantes**'. Ejemplos:
 - (a) La entidad retiene la obligación desempeño insatisfactorio no cubierto por garantías normales;
 - (b) Cuando el recibo de los ingresos ordinarios es contingente del comprador;
 - (c) Cuando los bienes se envían sujetos a instalación, ésta hace parte importante del contrato y todavía no se ha realizado
 - (d) El comprador tiene el derecho a rescindir la compra por una razón especificada en el contrato o a su discreción
 - (e)
-

La Sección 23 tiene un Apéndice que contiene ejemplos del reconocimiento de

**Ejemplos considerados
en el Apéndice a la
Sección 23**

ingresos ordinarios de acuerdo con la misma. Para la venta de bienes, ofrece trece (13) ejemplos:

1. Ventas del tipo “Facture y retenga” (= facturación sin entrega), en las cuales la entrega se pospone a solicitud del comprador pero el comprador adquiere el título y acepta la facturación.
2. Bienes enviados sujetos a condiciones: instalación e inspección.
3. Bienes enviados sujetos a condiciones: aprobación, cuando el comprador ha negociado un derecho limitado de devolución.
4. Bienes enviados sujetos a condición: ventas en consignación sujetos a que quien recibe (= el comprador) realice la venta de los bienes o servicios a nombre de quien envía (= el vendedor).
5. Bienes enviados sujetos a condición: pago contra entrega.
6. Ventas con custodia en las cuales los bienes se entregan solamente cuando se hace el pago final de una serie de pagos por plazos.
7. Órdenes cuando el pago (o pago parcial) se recibe por adelantado de la entrega de bienes actualmente no tenidos en inventario, por ejemplo, la venta de bienes que todavía se están fabricando o que serán fabricados directamente para el comprador por un tercero.
8. Acuerdos de venta y recompra (diferentes a las transacciones swap) según los cuales el vendedor simultáneamente acuerda recomprar los mismos bienes en una fecha posterior, o cuando el vendedor tiene la opción de compra para recomprar, o el comprador tiene la opción de venta para requerir la recompra, por el vendedor, de los bienes.
9. Ventas a intermediarios, tales como distribuidores, concesionarios u otros, para reventa.
10. Suscripciones de publicaciones y elementos similares
11. Ventas a plazos, donde la consideración se recibe fraccionada en varios pagos.
12. Acuerdos para la construcción de inmuebles
13. Venta con una recompensa por lealtad (= fidelidad) del cliente

Top

Prestación de servicios

- Transacción que implique prestación de servicios
 - El resultado se pueda medir confiablemente. Ello implica satisfacer todas las siguientes condiciones:
-

Condiciones principales	(a) La cantidad de los ingresos ordinarios se puede medir confiablemente; (b) Es probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluirán para la entidad; (c) La etapa de terminación de la transacción, al final del período de presentación del reporte, se puede medir confiablemente.
Reconocimiento de los ingresos ordinarios	• Cuando el resultado se puede medir confiablemente: los ingresos ordinarios asociados con la transacción se reconocen por referencia a la etapa de terminación de la transacción al final del período de presentación del reporte = método del porcentaje de terminación. • Cuando los servicios son prestados a través de un número indeterminado de actos durante un período de tiempo especificado: la entidad reconoce los ingresos ordinarios sobre una base de línea recta durante el período especificado, a menos que haya evidencia de que un mejor método representa la etapa de terminación. • Cuando un acto específico es mucho más importante (= significativo) que cualquier otro acto, la entidad pospone el reconocimiento de los ingresos ordinarios hasta tanto se ejecute ese acto importante. • Cuando el resultado de la transacción no se puede medir confiablemente: la entidad tiene que reconocer los ingresos ordinarios solamente en la extensión en que sean recuperables los gastos reconocidos.
Contratos de construcción	• Cuando el resultado se puede estimar confiablemente: la entidad reconoce los ingresos ordinarios y los costos del contrato asociados con el contrato de construcción, haciéndolo como ingresos ordinarios y gastos respectivamente, por referencia a la etapa de terminación de la actividad del contrato al final del período de presentación del reporte = método del porcentaje de terminación. • Los requerimientos de esta Sección aplican a cada contrato de construcción por separado. Pero igualmente pueden aplicarse tanto a los componentes identificables por separado como a los conjuntos de contratos. • Cuando el contrato cubre un número de activos, la construcción de cada activo se tiene que tratar como un contrato de construcción independiente cuando: (a) para cada activo se han presentado propuestas separadas; (b) cada activo ha estado sujeto a negociaciones independientes; y (c) se pueden identificar los costos y los ingresos ordinarios de cada activo. • El grupo de contratos, ya sea con uno o varios clientes, se trata como un contrato de construcción independiente cuando: (a) se negocia en un solo

paquete; (b) están tan estrechamente relacionados que son un solo proyecto con un solo margen de utilidades; y (c) se realizan concurrentemente o en una secuencia continua.

Método del porcentaje de terminación

- Se usa para reconocer los ingresos ordinarios de:
 - (a) Prestación de servicios
 - (b) Contratos de construcción
- Los estimados de los ingresos ordinarios y de los costos se tienen que revisar en la medida en que progresa la transacción de servicios o el contrato de construcción.
- La entidad tiene que determinar la etapa de terminación usando el método que de la manera más confiable mida el trabajo realizado. Los posibles métodos incluyen:
 - (a) Proporción de costos incurridos;
 - (b) Encuestas del trabajo realizado;
 - (c) Terminación de una parte física
- Situaciones particulares:
 - (a) pagos parciales y anticipos: no reflejan el trabajo realizado;
 - (b) costos futuros: se reconocen sólo si es probable su recuperación;
 - (c) se reconocen como gastos los costos cuya recuperación no es probable;
 - (d) no se puede estimar confiablemente el resultado: se reconocen ingresos ordinarios solamente en la extensión en que sea probable se recuperarán los costos; los costos se reconocen como gastos en el período en el cual se incurren;
 - (e) si es probable que los costos totales serán mayores que los ingresos ordinarios totales, la pérdida esperada se tiene que reconocer inmediatamente como gasto (aplica la provisión para contrato oneroso);
 - (f) si no es probable el recaudo de una cantidad reconocida como ingreso ordinario: se tiene que reconocer como gasto más que como ajuste a la cantidad de los ingresos ordinarios.

Ejemplos considerados en el Apéndice a la Sección 23

La Sección 23 tiene un Apéndice que contiene ejemplos del reconocimiento de ingresos ordinarios de acuerdo con la misma. Para la prestación de servicios ofrece siete (7) ejemplos:

1. Honorarios por instalaciones
2. Honorarios por servicios incluidos en el precio del producto
3. Comisiones de publicidad

4. Comisiones de agencias de seguros
5. Honorarios de admisión
6. Honorarios por enseñanza (= instrucción; matrículas)
7. Cuotas por iniciación, entrada y membresía (pertenencia)

[Top](#)

Intereses, regalías y dividendos

- | | |
|--------------------------------|---|
| Condiciones principales | <ul style="list-style-type: none">• Sea probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluirán para la entidad.• La cantidad del ingreso ordinario se pueda medir confiablemente. |
|--------------------------------|---|
-

Bases para la medición de los ingresos ordinarios	• Por intereses: método de interés efectivo (tal y como se describe en la Sección 11, párrafos 11.15 – 11.20). • Regalías: sobre la base de causación, de acuerdo con la sustancia del acuerdo relevante. • Dividendos: cuando se establezca el derecho del accionista a recibir el pago.
--	---

Ejemplos considerados en el Apéndice a la Sección 23	La Sección 23 tiene un Apéndice que contiene ejemplos del reconocimiento de ingresos ordinarios de acuerdo con la misma. Para los honorarios por franquicias ofrece cinco (5) ejemplos: 1. Suministros de equipo y otros activos tangibles 2. Suministros de servicios iniciales y subsiguientes 3. Honorarios continuados (= periódicos) por franquicias 4. Transacciones de agencia (= operaciones en comisión) 5. Honorarios por el desarrollo de software adaptado al cliente. Para los intereses, regalías y dividendos ofrece un (1) ejemplo: 1. Cuotas por licencias y regalías
---	---

[Top](#)

Revelaciones

Revelaciones generales sobre ingresos ordinarios	(a) Las políticas de contabilidad adoptadas para el reconocimiento de los ingresos ordinarios, incluyendo los métodos adoptados para determinar la etapa de terminación de las transacciones que implican la prestación de servicios; (b) La cantidad de cada categoría de ingresos ordinarios durante el período, mostrando por separado, como mínimo, los ingresos ordinarios que surgen de: (i) venta de bienes; (ii) prestación de servicios; (c) intereses; (d) regalías; (e) dividendos; (f) comisiones; (g) subvenciones gubernamentales; (h) cualesquiera otros tipos importantes de ingresos ordinarios.
---	--

Revelaciones relacionadas con los ingresos ordinarios derivados de contratos de construcción	• La entidad tiene que revelar: (a) La cantidad de los ingresos ordinarios del contrato reconocidos como ingresos ordinarios en el período; (b) Los métodos usados para determinar los ingresos ordinarios del contrato reconocidos en el período; (c) Los métodos usados para determinar la etapa de terminación de los contratos en proceso. • La entidad tiene que presentar: (a) Como activo: la cantidad bruta debida por los clientes del contrato (b) Como pasivo: la cantidad bruta debida a los clientes del contrato
---	--

Top

Cambios a la práctica colombiana actual

La Sección IV 'Normas sobre las cuentas de resultados', artículos 96 a 109 del Decreto reglamentario 2649 de 1993, usa las expresiones 'ingresos y gastos' y no diferencia entre 'ingresos' e 'ingresos ordinarios' si bien en la práctica sí se hace.

Hay diferencias en la redacción de los términos pero en el fondo se llega a lo mismo. Se carece de las precisiones técnicas relacionadas con los métodos.

Posiblemente la diferencia más importante está en el criterio para la medición de los ingresos ordinarios. En el *IFRS para PYMES* está claro que la medición debe hacerse "al valor razonable de la consideración recibida o por cobrar." El DR 2649 mantiene el enfoque de costo ajustado, e incluso requiere que se hagan ajustes: (a) anualmente de los ingresos y los gastos de acuerdo con el PAAG mensual acumulado (art. 107); y (b) mensual

de los ingresos y los gastos de acuerdo con el PAAG mensual (art. 108).

Como ocurre en todo el mundo, el tema se vuelve extremadamente complejo en la medida en que se realizan innovaciones en las prácticas comerciales y no siempre es sencillo asociar los ingresos y los gastos de un mismo período.

Top

Este e-mail

- ▶ Semanalmente le estaremos enviando resúmenes y análisis del *IFRS para PYMES*
- ▶ Usted también puede enviar sus comentarios y hacer las preguntas que considere convenientes
- ▶ Puede re-enviarlo a sus clientes, amigos y relacionados
- ▶ Los números anteriores de este boletín puede encontrarlos [aquí](#)
- ▶ Para mayor información comuníquese con **Samuel Alberto Mantilla**, asesor de investigación contable.

Cordialmente,

Samuel Alberto Mantilla B.
Asesor de investigación contable
smantilla@deloitte.com

[Home](#) | [Security](#) | [Legal](#) | [Privacy](#)

Cra. 7 N° 74 -09

Bogotá

Colombia

© 2009 Deloitte Touche Tohmatsu.

Deloitte refers to one or more Deloitte Touche Tohmatsu, a Swiss Verein, and its network of member firms, each of which is a legally separate and independent entity. Please see www.deloitte.com/about for a detailed description of the legal structure of Deloitte Touche Tohmatsu and its member firms.

 [Deloitte RSS feeds](#)

[Unsubscribe](#)