

NEC No. 9

INGRESOS

Esta Norma, ha sido desarrollada con referencia a la Norma Internacional de Contabilidad NIC 18, revisada en 1993. La Norma se muestra en tipo cursivo, y debe ser leída en el contexto de la guía de implantación de esta Norma. No se intenta que las Normas Ecuatorianas de Contabilidad se apliquen a partidas inmateriales.

Objetivo

La utilidad se define en el Marco de Conceptos para la Preparación y Presentación de los Estados Financieros como aumentos en los beneficios económicos durante el período contable en la forma de entradas o incrementos de activos o disminuciones de pasivos que resultan en aumentos de capital, distintos a aquellos que se refieren a contribuciones de los participantes en el capital. La utilidad abarca tanto a los ingresos como a las ganancias. Ingreso es la utilidad que se origina en el curso de las actividades ordinarias de una empresa y es llamado con una variedad de nombres diferentes incluyendo ventas, comisiones, intereses, dividendos y regalías. El objetivo de esta Norma es prescribir o señalar el tratamiento contable del ingreso que se origina de ciertos tipos de transacciones y eventos.

El tema primordial en la contabilidad de ingresos es determinar cuándo reconocer el ingreso. El ingreso es reconocido cuando es probable que habrá un flujo de beneficios económicos futuros hacia la empresa y que estos beneficios económicos puedan ser cuantificados confiablemente. Esta Norma identifica las circunstancias en las que estos criterios se cumplirán, y por lo tanto se reconocerá el ingreso. También proporciona guías prácticas para la aplicación de estos criterios.

Alcance

1. Esta Norma debe ser aplicada por todas las empresas en el reconocimiento del ingreso que se origina de las transacciones y eventos siguientes:
 - a) La venta de bienes o mercancías;
 - b) La prestación de servicios; y
 - c) El uso por parte de otros de los activos de la empresa que rinden interés, regalías y dividendos.
2. Los bienes incluyen bienes producidos por la empresa con un propósito de venta y bienes comprados para revender, tales como mercancía comprada por un detallista o terrenos u otra propiedad que se tiene para su venta.
3. La presentación de servicios implica típicamente el desarrollo por parte de la empresa de una tarea convenida contractualmente durante un período de tiempo también convenido. Los servicios pueden ser prestados dentro de un período único o durante más de un período. Algunos contratos para la prestación de servicios están directamente relacionados con contratos de construcción, por ejemplo los de servicios de administración de proyectos y arquitectónicos. El ingreso que se origina por estos contratos no se trata en esta Norma sino de acuerdo con los

requisitos para los contratos de construcción según se especifica en la Norma Ecuatoriana de Contabilidad NEC No. 15 que trata sobre Contratos de Construcción.

4. El uso por parte de otros de los activos de una empresa da lugar a ingresos en la forma de:
 - a) interés-cargos por el uso de efectivo o equivalentes de efectivos por cantidades adeudadas a la empresa;
 - b) regalías-cargos por el uso de activos a largo plazo de la empresa, por ejemplo patentes, marcas registradas, derechos de autor y programas de computación; y
 - c) dividendos distribuciones de utilidades a los propietarios de inversiones de capital en proporción a su tenencia en una clase particular de capital.

5. Esta Norma no trata del ingreso que se origina de:
 - a) Convenios de arrendamiento;
 - b) Dividendos que se originan de inversiones que son contabilizadas bajo el método patrimonial proporcional;
 - c) Contratos de seguros de compañías de seguros;
 - d) Cambios en el valor justo de los activos y pasivos financieros o la disposición de los mismos (que será tratada en la Norma sobre Instrumentos Financieros);
 - e) Cambios en el valor de otros activos corrientes;
 - f) Aumentos naturales en la ganadería y en productos forestales y agrícolas; y
 - g) La extracción de minerales.

Definiciones

6. Los siguientes términos se usan en esta Norma con los significados que se indican:

Ingreso, es la entrada bruta de beneficios económicos durante el período que se originan en el curso de las actividades ordinarias de una empresa, cuando estas entradas dan como resultado aumentos de patrimonio distintos a los que derivan de contribuciones de los propietarios del patrimonio.

Valor justo, es la cantidad por la que podría ser intercambiado un activo, o liquidado un pasivo, entre partes informadas y dispuestas en una transacción de libre competencia.

7. El ingreso incluye sólo las entradas brutas de beneficios económicos recibidos y por recibir por la empresa en su propio beneficio. Las cantidades cobradas a favor de terceras partes tales como impuestos sobre ventas, impuestos sobre bienes y servicios y al valor agregado, no son beneficios económicos que fluyan a la empresa y no dan como resultado un aumento en el patrimonio. Por lo tanto se excluyen de ingreso. Similarmente en una relación de agencia o administración, las entradas brutas de beneficios económicos no dan como resultado aumentos en patrimonio. Por lo tanto no son ingresos. En cambio la cantidad de comisión es un ingreso.

Cuantificación del Ingreso

8. El ingreso debe ser cuantificado al valor justo de la prestación recibida o por recibir.
9. La cantidad de ingreso originado en una transacción es determinada generalmente por convenio entre la empresa y el comprador o usuario del activo. Se cuantifica el valor justo de la prestación recibida o por recibir tomando en cuenta la cantidad de cualesquier descuentos comerciales y bonificaciones por volumen que conceda la empresa.
10. En la mayoría de los casos la retribución es un la forma de efectivo o equivalentes de efectivo y la cantidad de ingreso es la cantidad de efectivo o equivalentes de efectivo recibidos o por recibir. Sin embargo, cuando la entrada de efectivo o equivalente de efectivo se difiere, el valor justo de la prestación puede ser menor que la cantidad nominal de efectivo recibido o por recibir. Por ejemplo, una empresa puede proporcionar crédito libre de interés al comprador o aceptar del comprador un documento sujeto a una tasa de interés por debajo de la del mercado como prestación por la venta de mercancías. Cuando el convenio constituye efectivamente una transacción financiera el valor justo de la retribución se termina descontando todas las futuras percepciones usando una tasa de interés implícita. La tasa de interés implícita es la que sea más claramente determinable entre:
 - a) La tasa vigente para un instrumento similar de un emisor con un riesgo de crédito similar; o
 - b) Una tasa de interés que descuenta la cantidad nominal del instrumento al precio actual de venta en efectivo de los bienes o servicios.

La diferencia entre el valor justo y la cantidad nominal de la retribución es reconocida como ingreso por interés de acuerdo a los párrafos 28 y 29.

11. Cuando los bienes o servicios son intercambiados o canjeados por bienes o servicios que son de una naturaleza y valor similares, el intercambio no se considera como una transacción que genere ingreso. Este es a menudo el caso de los comodatos con productos como petróleo o leche en donde los suministradores intercambian o hacen trueque de inventarios en diversas localidades para cumplir con la demanda oportunamente en una localidad particular. Cuando los bienes son vendidos o los servicios son prestados a cambio de bienes o servicios no similares, el intercambio es considerado como una transacción que genera ingreso. El ingreso es cuantificado al valor justo de los bienes o servicios recibidos, ajustado por la cantidad de cualquier efectivo o equivalente de efectivo transferidos. Cuando el valor justo de los bienes o servicios recibidos no puede ser cuantificado confiablemente, el ingreso es cuantificado al valor justo de los bienes o servicios entregados, ajustado por la cantidad de cualquier efectivo o equivalentes de efectivo transferidos.

Identificación de la Transacción

12. Los criterios de reconocimiento de esta Norma se aplican generalmente por separado a cada transacción. Sin embargo, en ciertas circunstancias es necesario

aplicar los criterios de reconocimiento a los componentes que se pueden identificar por separado en una transacción única para reflejar la sustancia de la transacción. Por ejemplo cuando el precio de venta de un producto incluye una cantidad identificable de servicios subsecuentes, esa cantidad es diferida y reconocida como ingreso en el período durante el cual se desempeña el servicio. Por el contrario, los criterios de reconocimiento se aplican a dos o más transacciones juntas cuando están ligadas de tal modo que el efecto comercial no puede entenderse sin referencia a la serie de transacciones como un todo. Por ejemplo, una empresa puede vender bienes y al mismo tiempo entrar por separado a un convenio para recompra de los bienes a una fecha posterior, negando así el efecto sustantivo de la transacción; en un caso así; se manejan las dos transacciones juntas.

Venta de Bienes

13. El ingreso por la venta de bienes debe ser reconocido cuando las condiciones siguientes han sido satisfechas:

- a) La empresa ha transferido al comprador los riesgos y beneficios importantes de la propiedad de los bienes;
- b) La empresa no tiene involucramiento administrativo al grado generalmente asociado con la propiedad, ni el control efectivo sobre los bienes vendidos;
- c) La cantidad de ingreso no puede ser cuantificada confiablemente;
- d) Es probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluirán hacia la empresa; y
- e) Los costos incurridos o por ser incurridos respecto de la transacción pueden ser cuantificados confiablemente.

14. La valoración de cuando una empresa ha transferido al comprador los riesgos y beneficios importantes de propiedad, requiere un examen de las circunstancias de la transacción. En la mayoría de los casos la transferencia de riesgos y beneficios de propiedad coinciden con la transferencia del título legal o el traspaso de la posesión al comprador. Este es el caso de la mayoría de ventas al detalle. En otros casos la transferencia de riesgos y beneficios ocurre en un momento diferente al de la cesión del título legal o traspaso de la posesión.

15. Si la empresa retiene riesgos de propiedad importantes, la transacción no es una venta y no se reconoce el ingreso. Una empresa puede retener un riesgo importante de propiedad en un número de formas. Los siguientes son ejemplos de situaciones en las que la empresa puede retener los riesgos y beneficios importantes de propiedad:

- a) Cuando la empresa retiene una obligación por funcionamiento insatisfactorio no cubierto por las provisiones de una garantía normal;
- b) Cuando la entrada de ingreso por una venta particular es contingente a la derivación del ingreso por parte del comprador por su venta de los bienes;
- c) Cuando los bienes son embargados sujetos a su instalación y la instalación es una parte significativa del contrato que no ha sido aún completada por la empresa; y

- d) Cuando el comprador tiene el derecho a rescindir la compra por una razón especial en el contrato de venta y la empresa no tiene la certeza sobre la probabilidad de devolución.
16. Si una empresa retiene solo un riesgo insignificante de propiedad, la transacción es una venta y el ingreso es reconocido. Por ejemplo un vendedor puede retener el título legal de los bienes únicamente para proteger la posibilidad de cobro de la cantidad adeudada. En tal caso si la empresa ha transferido los riesgos y beneficios importantes de propiedad, la transacción es una venta y se reconoce el ingreso. Otro ejemplo de una empresa que retiene solo un riesgo insignificante de propiedad puede ser una venta al detalle cuando se ofrece un reembolso si el cliente no está satisfecho. El ingreso en tales casos es reconocido en el momento de la venta siempre y cuando el vendedor pueda estimar confiablemente las futuras devoluciones y reconozca un pasivo por devoluciones basado en experiencias previas y en otros factores importantes.
17. Para que sea reconocido el ingreso es esencial que sea probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluyan hacia la empresa. En algunos casos esto puede no ser probable hasta que se reciba la prestación o hasta que se elimine la incertidumbre. Por ejemplo puede ser incierto que una autoridad gubernamental extranjera conceda permiso para remitir la prestación por una venta en un país extranjero. Cuando el permiso se concede la incertidumbre se elimina y el ingreso es reconocido. Sin embargo cuando surge una incertidumbre sobre la posibilidad del cobro de una cantidad ya incluida en el ingreso, la cantidad incobrable o la cantidad cuya recuperación ha dejado de ser probable es reconocida como un gasto, y no un ajuste de la cantidad de ingreso originalmente reconocida.
18. El ingreso y los gastos que se refieren a la misma transacción u otro evento son reconocidos simultáneamente; A este proceso se le conoce comúnmente como la identificación de ingresos y gastos. Los gastos incluyendo garantías y otros costos que serán incurridos después del embarque de los bienes, normalmente pueden ser cuantificados confiablemente cuando las otras condiciones del reconocimiento de ingresos han sido satisfechas. Sin embargo los costos no pueden ser cuantificados confiablemente, el ingreso no puede ser reconocido; en tales circunstancias cualquier prestación recibida es reconocida como un pasivo.

Prestación de Servicios

19. Cuando el resultado de una transacción que implica la prestación de servicios puede ser estimado confiablemente, el ingreso asociado con la transacción debe ser reconocido por referencia a la etapa de terminación de la transacción en la fecha de los estados financieros. El resultado de una transacción a la fecha puede ser estimado confiablemente cuando son satisfechas todas las condiciones siguientes:
- a) La cantidad del ingreso puede ser cuantificada confiablemente;
 - b) Es probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluyan hacia la empresa;
 - c) La etapa de terminación de la transacción a la fecha de los estados financieros puede ser determinada confiablemente; y

- d) Los costos incurridos por la transacción y los costos para completar la transacción pueden ser cuantificados confiablemente.
20. El reconocimiento del ingreso por referencia a la etapa de terminación de una transacción es a menudo conocido como el método por porcentaje contable en que los servicios sean prestados. El reconocimiento del ingreso sobre esta base brinda información útil sobre el grado de actividad del servicio y desempeño durante un período. La Norma Ecuatoriana de Contabilidad NAC No. 15, relacionada con Contratos de Construcción, también requiere el reconocimiento del ingreso sobre esta base. Los requisitos de esta Norma son generalmente aplicables al reconocimiento del ingreso y de los gastos relacionados para una transacción que implica la prestación de servicios.
21. El ingreso es reconocido solo cuando es probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluyan hacia la empresa. Sin embargo cuando surge una incertidumbre sobre la posibilidad de cobro de una cantidad ya incluida en ingreso, es reconocida como un gasto y no como un ajuste de la cantidad de ingreso originalmente reconocida.
22. Una empresa puede generalmente hacer estimados confiables después de haberse puesto de acuerdo sobre los siguientes puntos con las otras partes involucradas en la transacción:
- a) Los derechos exigibles de cada parte respecto del servicio a ser prestado y recibido por las partes;
 - b) La prestación que será intercambiada; y
 - c) La forma y términos de liquidación.

Generalmente es necesario para la empresa contar con un sistema efectivo de presupuestos e informes financieros. Los estimados de ingresos son revisados y cuando es necesario se ajustan al prestarse los servicios. La necesidad de tales revisiones no necesariamente indica que el resultado de la transacción no pueda medirse confiablemente.

23. La etapa de terminación de una transacción puede ser determinada por una variedad de métodos. Una empresa usa un método que cuantifique confiablemente los servicios prestados. Dependiendo de la naturaleza de la transacción, los métodos pueden incluir:
- a) encuestas sobre el trabajo desarrollado
 - b) los servicios prestados a la fecha como un porcentaje de los servicios totales por prestar, o
 - c) La proporción en que los costos incurridos a la fecha afectan a los costos estimados totales de la transacción. Sólo los costos que reflejan servicios prestados o a ser prestados son incluidos en los costos estimados totales de la transacción.

Los pagos parciales y adelantados recibidos de los clientes a menudo no reflejan los servicios prestados.

24. Para fines prácticos, cuando los servicios son prestados mediante un número indeterminado de actos durante un período especificado de tiempo, el ingreso es reconocido sobre una base en línea recta durante el período especificado a menos que haya evidencia de que algún otro método represente mejor la etapa de terminación. Cuando un acto específico es mucho más significativo que cualquiera de los otros, el reconocimiento del ingreso se pospone hasta que el acto significativo sea ejecutado.
25. Cuando el resultado de la transacción que implica la prestación de servicios no puede ser estimado confiablemente, el ingreso debería ser reconocido sólo al grado de los gastos reconocidos que sean recuperables.
26. Durante las etapas iniciales de una transacción a menudo se da el caso de que el resultado de la transacción un pueda ser estimado confiablemente. No obstante puede ser probable que la empresa recuperará los costos incurridos en la transacción. Por lo tanto el ingreso es reconocido sólo al grado de los costos incurridos que se espera sean recuperables. Como el resultado de la transacción un puede ser estimado confiablemente, no es reconocida una utilidad.
27. Cuando el resultado de una transacción no ser estimado confiablemente y no es probable que los costos incurridos sean recuperables, el ingreso no es reconocido y los costos incurridos son reconocidos como un gasto. Cuando ya no existen las incertidumbres que impidieron que fuera estimado confiablemente el resultado del contrato, el ingreso es reconocido de acuerdo con el párrafo 19 más bien que de acuerdo con el párrafo 25.

Intereses, Regalías y Dividendos

28. El ingreso originado por el uso por parte de terceros de activos de la empresa que rinden intereses, regalías y dividendos, debe ser reconocido sobre las bases expuestas en el párrafo 29 cuando:
- a) Es probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluyan hacia la empresa; y
 - b) La cantidad del ingreso puede ser cuantificada confiablemente.
29. el ingreso debe ser reconocido sobre las bases siguientes:
- a) Los intereses deben ser reconocidos sobre una base de proporción de tiempo que toma en cuenta el reconocimiento efectivo sobre el activo;
 - b) Las regalías deben ser reconocidas sobre una base de acumulación de acuerdo con la sustancia del convenio pertinente; y
 - c) Los dividendos deben ser reconocidos cuando es reconocido el derecho del accionista al recibir el pago.
30. El rendimiento efectivo sobre un activo es la tasa de interés que se requiere descontar al flujo de entradas de efectivos futuras esperadas durante la vida del activo para hacerlo equivalente a la cantidad inicial en libros del activo. El ingreso por interés incluye la cantidad de amortización de cualquier descuento, sobreprecio ú otra diferencia entre la cantidad inicial en libros de una obligación o bono y su cantidad al vencimiento.

31. Cuando el interés no pagado se ha acumulado antes de la adquisición de una inversión sujeta a interés, la subsecuente entrada de interés se asigna entre periodos de pre-adquisición; solo la porción de post-adquisición es reconocida como ingreso. Cuando son declarados dividendos sobre valores patrimoniales por la utilidad neta de pre-adquisición, esos dividendos son deducidos del costo de los valores. Si es difícil hacer dicha asignación excepto sobre una base arbitraria, los dividendos son reconocidos como ingreso a menos que claramente representen una recuperación de parte del costo de los valores patrimoniales.
32. Las regalías se acumulan de acuerdo con los términos del acuerdo pertinente y son generalmente reconocidas sobre esa base, a no ser que al referirse a la sustancia del convenio sea más apropiado reconocer el ingreso sobre alguna otra base sistemática y racional.
33. El ingreso es reconocido sólo cuando es probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluyan hacia la empresa. Sin embargo cuando surge una incertidumbre sobre la posibilidad de cobro de una cantidad ya incluida en el ingreso, la cantidad incobrable o la cantidad cuya recuperación ha dejado de ser probable, es reconocida como un gasto y no como un ajuste de la cantidad de ingreso originalmente reconocida.

Revelación

34. Una empresa debe revelar:
 - a) Las políticas contables adoptable para el reconocimiento del ingreso incluyendo los métodos adoptados para determinar la etapa de terminación de transacciones que impliquen la prestación de servicios;
 - b) la cantidad de cada categoría significativa de ingresos reconocida durante el periodo incluyendo los ingresos originados por:
 - (i) la venta de bienes;
 - (ii) la prestación de servicios;
 - (iii) intereses,
 - (iv) regalías; y
 - (V) dividendos; y
 - c) la cantidad de ingreso originada por intercambios de bienes y servicios incluidos en cada categoría significativa de ingreso.
34. Una empresa revela cualesquiera ganancia y pérdidas contingente de acuerdo con la Norma Ecuatoriana de Contabilidad NEC No.4 relacionada con Contingencias y Sucesos que Ocurren Después de la Fecha del Balance. Las ganancias contingentes y pérdidas contingentes pueden surgir por costos de garantías, multas o posibles extravíos.

Fecha Efectiva

35. Esta Norma Ecuatoriana de Contabilidad sustituye el Pronunciamiento de Contabilidad Financiera No. 16 "Reconocimiento de Ingreso". Esta Norma es efectiva para los estados financieros que cubran períodos que empiecen en o

después del 1 de enero de 1999. Se incentiva su aplicación en fecha más temprana.

APÉNDICE

Los ejemplos en este Apéndice ilustran la aplicación de la Norma Ecuatoriana de Contabilidad a un número de situaciones comerciales para ayudar a comprender la aplicación de esta Norma. Los ejemplos se centran en aspectos particulares de una transacción y no son una discusión exhaustiva de todos los factores relevantes que podrían influir en el reconocimiento del ingreso. A menos que se mencione específicamente en el análisis de cada situación, los ejemplos asumen que el monto de los ingresos puede estimarse confiablemente, que es probable que los beneficios económicos fluyan a la empresa y que los costos incurridos o por incurrir, puedan estimarse confiablemente. Los ejemplos no modifican ni supeditan a las normas.

Venta de Bienes

La ley puede implicar que los criterios de reconocimiento en esta Norma se cumplen en diferentes momentos. En articular la ley puede determinar el punto en el tiempo en que la empresa transfiere los riesgos y beneficios importantes de propiedad. Por lo tanto los ejemplos en esta sección del apéndice necesitan ser leídos en el contexto de las leyes relativas a la venta de bienes.

1. Ventas facturadas y no entregadas, en las que la entrega se pospone a petición del comprador pero el comprador asume la titularidad siempre que:

Sea probable que la entrega se realice;
El artículo esté disponible, identificado y listo para entregar al comprador en el momento en que la venta es reconocida;
El comprador específicamente reconoce las instrucciones para la entrega diferida; y
Aplican los términos usuales de pago.

El ingreso no es reconocido cuando hay simplemente una intención de adquirir o manufacturar los bienes a tiempo para la entrega.

2. Bienes embarcados sujetos a condiciones.

Instalación e inspección.

El ingreso es normalmente reconocido cuando el comprador acepta la entrega, y se completa la instalación e inspección. Sin embargo, el ingreso es reconocido inmediatamente a la aceptación de entrega por el comprador cuando:

- (i) el proceso de instalación es simple por naturaleza, por ejemplo la instalación de un receptor de televisión probado en fábrica que solo requiere desempacar y conectar e instalar antena; o
- (ii) la inspección se realiza sólo para fines de determinación final de precios del contrato, por ejemplo, embarques de mineral de hierro, azúcar o granos de soya .

sobre la aprobación cuando el comprador ha negociado un derecho limitado de devolución

Si el vendedor tiene incertidumbre respecto a la posibilidad de devolución, el ingreso es reconocido cuando el embarque ha sido formalmente aceptado por el comprador o los bienes que han sido entregados y el período de tiempo para rechazarlos ha vencido.

ventas a consignación bajo las cuales el que recibe (comprador) se compromete a vender los bienes por parte del que embarca (vendedor)

El ingreso es reconocido por el que embarca cuando los bienes son vendidos por el que recibe, a una tercera parte.

ventas al contado contra entrega

El ingreso es reconocido cuando se hace la entrega y se recibe e efectivo por el vendedor o su agente.

3. Ventas bajo las cuales los bienes son entregados sólo cuando el comprador hace el pago final de una serie de abonos.

El ingreso de dichas ventas es reconocido cuando los bienes son entregados. Sin embargo, cuando la experiencia indica que la mayoría de estas ventas son completadas, el ingreso puede ser reconocido cuando se recibe un depósito importante siempre y cuando los bienes estén disponibles, identificados y listos para entregar al comprador.

4. Ordenes cuando es recibido el pago (o pago parcial) por adelantado de la entrega por bienes que no tienen al momento en inventario, por ejemplo, los bienes están todavía por manufacturarse o serán entregados directamente al cliente por una tercera parte.

El ingreso es reconocido cuando los bienes son entregados al comprador.

5. Convenios de venta y re-compra (distintos de las transacciones de trueque) bajo los que el vendedor conviene al mismo tiempo en re-comprar los mismos bienes a una fecha posterior, o cuando el vendedor tiene una opción de compra, o el comprador tiene una opción de venta para re-comprar, de parte del vendedor de los bienes.

Los términos del convenio necesitan ser analizados para asegurar si en sustancia el vendedor ha transferido los riesgos y beneficios de propiedad al comprador y por eso el ingreso es reconocido. Cuando el vendedor ha retenido los riesgos y beneficios de propiedad, aún cuando se haya transferido el título legal, la transacción es un convenio financiero y no da lugar a ingresos.

6. Ventas a intermediarios, como distribuidores, comerciantes u otros para su reventa.

El ingreso de dichas ventas es generalmente reconocido cuando los riesgos y beneficios de propiedad han sido transferidos. Sin embargo el comprador actúa en sustancia como un agente, la venta es tratada como una venta a consignación.

7. Publicaciones y otras suscripciones similares

Cuando los artículos involucrados son de valor similar en cada período de tiempo, el ingreso es reconocido sobre una base de línea recta durante el período en que son despachados. Cuando los artículos varían en valor de período a período, el ingreso es

reconocido sobre la base del valor de venta del artículo despachado con relación al valor total estimado de ventas de todos los artículos cubiertos por la suscripción.

8. Ventas a plazos, bajo las cuales la retribución es cobrable en abonos.

El ingreso atribuible al precio de venta fuera del interés es reconocido en la fecha de venta. El precio de venta es el valor presente de la retribución, determinado descontando los abonos por cobrar a la tasa implícita de interés. El elemento de interés es reconocido como ingreso al ser ganado, sobre una base de proporción al tiempo que toma en cuenta la tasa implícita de interés.

9. Ventas de bienes raíces.

El ingreso es normalmente reconocido cuando el título legal se transfiere al comprador. Sin embargo en algunas circunstancias una propiedad puede ser entregada al comprador antes de que se confiera el título legal y por tanto los riesgos y beneficios de propiedad han sido transferidos en esa etapa. En tales casos siempre y cuando el vendedor no tenga que completar ningún otro acto sustancial bajo el contrato, puede ser apropiado reconocer el ingreso. En cualquier de los dos casos, si el vendedor está obligado a llevar a cabo algún acto importante después de la transferencia del título legal y/o su derecho de uso, el ingreso es reconocido al llevarse a cabo los actos. Un ejemplo es un edificio u otra instalación cuya construcción no ha sido completada.

En algunos casos los bienes raíces pueden ser vendidos con un grado tal de involucramiento continuado de vendedor que los riesgos y beneficios de propiedad no han sido transferidos. Ejemplos, son los convenios de venta y re-compra que incluyen opciones de venta y compra, y convenios por los que el vendedor garantiza la ocupación de la propiedad por un periodo especificado. En tales casos la naturaleza y grado del involucramiento continuado del vendedor determina cómo se contabiliza la transacción. Puede ser contabilizada como una venta, como un financiamiento, arrendamiento y otro convenio de distribución de utilidades. Si se contabiliza como una venta, el involucramiento continuado del vendedor puede dilatar el reconocimiento del ingreso.

Un vendedor debe también considerar los medios de pago y evidencia del compromiso del comprador para completar el pago. Por ejemplo cuando la suma de los pagos recibidos incluyendo el enganche inicial del comprador, no dan suficiente evidencia del compromiso del comprador para completar el pago, el ingreso es reconocido sólo al grado en que el efectivo es recibido.

Prestación de servicios

10. cuotas de instalación

Las cuotas de instalación son reconocidas como ingreso por referencia a la etapa de terminación de la instalación, a no ser que sean incidentales a la venta de un producto en cuyo caso son reconocidas cuando los bienes son vencidos.

11. Comisiones por servicio incluido en el precio del producto.

Cuando el precio de venta de un producto incluye una cantidad identificable por servicios subsecuentes (por ejemplo, asesoría posterior a la venta y actualizaciones en la venta de programas de computación), esa cantidad es diferida y reconocida como ingreso por el periodo durante el cual se preste el servicio. La cantidad diferida es la que cubrirá los costos esperados de los servicios del convenio, junto con la ganancia razonable sobre dichos servicios.

12. Comisiones por publicidad

Las comisiones a los medios son reconocidas cuando el respectivo anuncio o comercial aparece al público. Las comisiones por producción son reconocidas por referencias a la etapa de terminación del proyecto.

13. Comisiones de Agencias de Seguros

Las comisiones de agencias de seguros recibidas o por cobrar que no requieren que el agente preste ningún servicio adicional son reconocidas como ingreso por el agente al inicio efectivo de las fechas de renovación de las relativas pólizas. Sin embargo, cuando es probable que se requiera que el agente presta servicios adicionales durante la vida de la póliza, la comisión o parte de ella se difiere y es reconocida como ingreso por el periodo durante el cual la póliza está en vigencia.

14. Honorarios por servicios financieros

El reconocimiento de ingreso por honorarios de servicios financieros depende de los propósitos para los que los honorarios son determinados y de la base de contabilización de cualquier instrumento financiero asociado. La descripción de honorarios por servicios financieros puede no ser indicativa de la naturaleza y sustancia de los servicios prestados. Por lo tanto, es necesario distinguir entre honorarios que son una parte integral del rendimiento efectivo de un instrumento financiero, honorarios que son ganados al brindarse los servicios, y honorarios que son ganados a la ejecución de algún acto significativo.

(a) Honorarios que son una parte integral del rendimiento efectivo de un instrumento financiero.

Dichos honorarios son generalmente tratados como un ajuste a la tasa de rendimiento efectivo. Sin embargo, cuando el instrumento financiero se cuantifica a su valor justo subsecuentemente a su reconocimiento inicial, los honorarios son reconocidos como ingreso cuando el instrumento es inicialmente reconocido.

(i) Origen de honorarios recibidos por la empresa con relación a la creación o adquisición de un instrumento financiero que es mantenido por la empresa como una inversión.

Estos honorarios pueden incluir compensación por actividades como la de evaluar la condición financiera del prestatario, evaluar y registrar garantías, el colateral y otros arreglos de aseguramiento de los documentos y cierre de la transacción. Estos honorarios son una parte integral en la generación de un involucramiento en marcha con el instrumento financiero resultante y, junto con los costos directos relacionados, son diferidos y reconocidos como un ajuste al rendimiento efectivo.

- (ii) Honorarios del convenio recibidos por la empresa para originar o comprar un préstamo.
Si es probable que la empresa entre a un convenio específico de empréstito, los honorarios del convenio recibidos son considerados como compensación por un involucramiento continuo con la adquisición de un instrumento financiero y, junto con los costos directos relacionados, son diferidos y reconocidos como un ajuste al rendimiento efectivo. Si el compromiso expira sin que la empresa haga el préstamo, el honorario es reconocido como ingreso inmediatamente.
- (b) Las comisiones que se cobran por dar servicio a un préstamo.
 - (i) Las comisiones que se cobran por dar servicio a un préstamo son reconocidas como ingreso al prestarle los servicios. Si la empresa vende un préstamo pero retiene el servicio de ese préstamo a una comisión que es más baja que una comisión normal para tales servicios, parte del precio de venta del préstamo es diferida y reconocida como ingreso al prestarle el servicio.
 - (ii) Honorarios del convenio para originar o comprar un préstamo.
Si no es probable que se participe en un convenio específico de empréstito, la comisión del convenio es reconocida como ingreso sobre una base proporcional al tiempo durante el periodo de compromiso.
- c) Comisiones ganadas en la ejecución de un acto significativo, que es mucho más significativo que cualquier otro acto.
Las comisiones son reconocidas como ingreso cuando el acto significativo ha sido completado, como en los ejemplos que siguen.
 - (i) Comisiones en la asignación de acciones a un cliente.
La comisión es reconocida como ingreso cuando las acciones han sido asignadas.
 - (ii) Honorarios de colocación por arreglar un préstamo entre un prestatario y un inversionista.

El honorario es reconocido como ingreso cuando ha sido arreglado el préstamo.

15. Cuotas de Admisión.

El ingreso por prestaciones artísticas, banquetes y otros eventos especiales es reconocido cuando el evento se realiza. Cuando se vende la suscripción a un número de eventos la cuota es asignada a cada evento en una base que refleja el grado al que se den los servicios en cada evento.

16. Cuotas por colegiatura

El ingreso es reconocido durante el periodo de la instrucción.

17. Cuotas de afiliación, ingreso e iniciación

El reconocimiento del ingreso depende de los servicios prestados. Si la cuota permite sólo la afiliación y todos los otros servicios o productos son pagados separadamente, o si hay una suscripción anual aparte, la cuota es reconocida como ingreso cuando no existe incertidumbre significativa sobre la posibilidad de su cobro. Si la cuota da derecho al miembro a que se le brinden servicios o publicaciones durante el tiempo de afiliación, o a comprar bienes o servicios a precios más bajos que los que se cargan a

los no miembros, es reconocida sobre una base que refleja el momento, naturaleza y valor de los beneficios brindados

18. Honorarios por franquicias.

Los honorarios por franquicias pueden cubrir el suministro de servicios iniciales y subsecuentes, equipo y otros activos tangibles, y experiencia técnica. Consecuentemente los honorarios por franquicias son reconocidos como un ingreso sobre una base que refleje el propósito por el que fueron cargados los honorarios. Son apropiados los siguientes métodos de reconocimiento de honorarios por franquicias:

(a) Suministro de equipo y otros activos tangibles.

La cantidad basada en el valor justo de los activos vendidos, es reconocida como ingreso cuando las partidas son entregadas o el título es entregado.

(b) Suministro de servicios iniciales y subsecuentes.

Los honorarios por la provisión de servicios continuos, ya sea parte del honorario inicial o un honorario por separado, son reconocidos como ingreso al prestarse los servicios. Cuando el honorario por separado no cubre el costo de los servicios continuos junto con la ganancia razonable, parte del honorario inicial, suficiente para cubrir los costos de los servicios continuos y dar una razonable ganancia sobre esos servicios, es diferido y reconocido como ingreso al prestarse los servicios.

El convenio de franquicia puede prever que el otorgante de la franquicia suministre equipo, inventario, u otros activos tangible, a un precio más bajo que el que se carga a otros o a un precio que no brinde una ganancia razonable sobre esas ventas. En estas circunstancias parte del honorario inicial suficiente para cubrir los costos estimados en exceso de ese precio y a brindar una razonable ganancia sobre esas ventas, es diferido y reconocido durante el periodo en el que es probable que los bienes se vendan al usuario de la franquicia. El saldo de un honorario inicial es reconocido como ingreso cuando se ha cumplido sustancialmente con todos los servicios iniciales y otras obligaciones requeridas del otorgante de la franquicia (como asistencia en la selección de un sitio, entrenamiento de personal, financiamiento y publicidad)

Los servicios iniciales y otras obligaciones bajo un convenio de franquicia de un área puede depender del número de instalaciones individuales establecidas en el área. En este caso los honorarios atribuibles a los servicios iniciales son reconocidos como ingreso en proporción al número de instalaciones para las cuales se han completado en forma sustancial los servicios iniciales.

Si el honorario inicial es cobrable después de un periodo largo de tiempo y existe una incertidumbre significativa de que será cobrado en su totalidad, el honorario es reconocido al recibirse los abonos en efectivo.

(c) Comisión por continuación de la franquicia.

Los honorarios cargados por el uso de derechos continuados concedidos por el acuerdo, o por otros servicios provistos durante el periodo de convenio, son reconocidos como ingreso al brindarse los servicios o al usarse los derechos.

(d) Transacciones por Agencias

Pueden darse algunas transacciones entre el otorgante de la franquicia y el usuario de la misma que, en sustancia, implican que el otorgante actúa como agente para el usuario de la franquicia. Por ejemplo, el otorgante de la franquicia puede ordenar

suministros y arreglar su entrega al usuario de la franquicia sin ninguna ganancia, Tales transacciones no dan lugar a ingresos.

19. Honorarios por el desarrollo de programas de computación hechos a la orden

Los honorarios por el desarrollo de programas de computación a la orden son reconocidos como ingreso por referencia a la etapa de terminación del desarrollo, incluyendo la terminación de los servicios otorgados para el apoyo de servicios después de la entrega.

Intereses, Regalías y Dividendos

20. Honorarios por licencias y regalías

Los honorarios y regalías pagadas por el uso de los activos de una empresa (como marcas registradas, patentes, programas de computación, derechos por música, matrices de discos, y películas) son normalmente reconocidas de acuerdo a la sustancia del convenio. Como un asunto práctico esto puede ser una base de línea recta durante la vida del convenio, por ejemplo, cuando un licenciado tiene el derecho de usar cierta tecnología por un periodo específico de tiempo.

Una asignación de derechos por un honorario fijo o garantía no reembolsable bajo un contrato no cancelable que permite al licenciado explotar esos derechos libremente y el que otorga la licencia no tiene obligaciones que cumplir, es en sustancia una venta. Un ejemplo es un convenio de licencia para el uso de programas de computación cuando el que otorga la licencia para el uso de programas de computación cuando el que otorga la licencia no tiene obligaciones subsecuentes a la entrega. Otro ejemplo es la concesión de derecho para exhibir una película en mercados donde el que otorga la licencia no tiene obligaciones subsecuentes a la entrega. Otro ejemplo es la concesión no tiene control sobre el distribuidor y no espera recibir ingresos adicionales por taquilla. En tales casos el ingreso es reconocido al momento de la venta.

En algunos casos el que se vaya a recibir o no un honorario por licencia o regalía es contingente a la ocurrencia de un evento futuro. En tales casos el ingreso es reconocido sólo cuando es probable que el honorario o regalía se recibirá, lo que normalmente es cuando el evento ha transcurrido.