

Borrador de RICAC - reconocimiento de ingresos

Guías de aplicación

FORO DE AUDITORIA / IKUSKARITZA

FOROA XIII 2019

25 de octubre en Donostia-San Sebastián



Ejemplos de aplicación práctica

Basados en el
borrador de RICAC
y en consecuencia
sujeto a cambios



Devoluciones de
ventas

Garantías

Opciones del cliente
sobre bienes y
servicios adicionales

Anticipos de clientes
y pagos no
reembolsables

Acuerdos de
deposito

Acuerdos de entrega
posterior a la
facturación

Cesión de licencias

Acuerdos de
recompra

Devoluciones de ventas



Ejemplo

- Una entidad realiza 100 contratos con clientes.
- Cada contrato incluye la venta de un producto por 100 u.m. (100 productos totales x 100 u.m. = 10.000 u.m. de contraprestación total).
- El efectivo se recibe cuando se transfiere el control del producto.
- La práctica tradicional del negocio de la entidad es permitir que un cliente devuelva los productos no utilizados en el plazo de 30 días y reciba el reembolso total.
- El costo para la entidad de cada producto es de 60 u.m.

Devoluciones de ventas

Borrador RICAC

Ingreso por el importe de la contraprestación que se espera recibir

9.700

Pasivo por reembolso

300

Activo por el derecho a recuperar los productos de los clientes

180

Impacto en resultados (2)

3.880

$$(2) 9.700 + 3 \times 60 - 100 \times 60 = 3.880$$

Criterio vigente

Ingreso por la venta del producto

10.000

Provisión por margen (1)

120

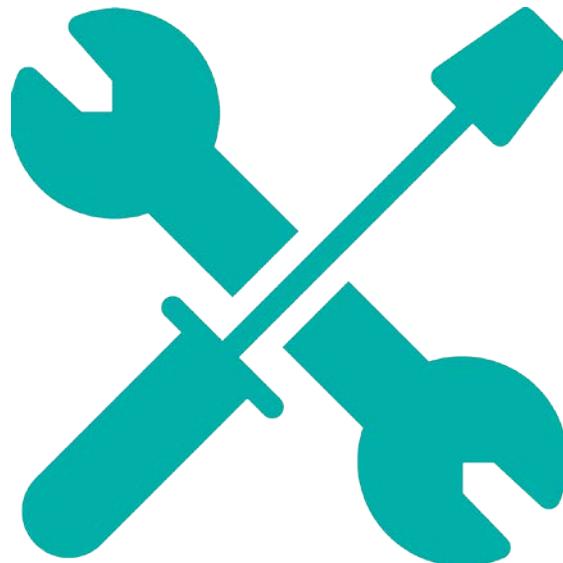
$$(1) 3 \times 100 - 3 \times 60 = 120$$

Impacto en resultados (3)

3.880

$$(3) 10.000 - 120 - 100 \times 60 = 3.880$$

Garantías

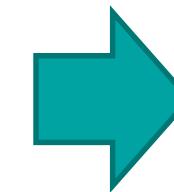


Derecho de compensación en el caso de que el producto recibido no cumpla las especificaciones acordadas



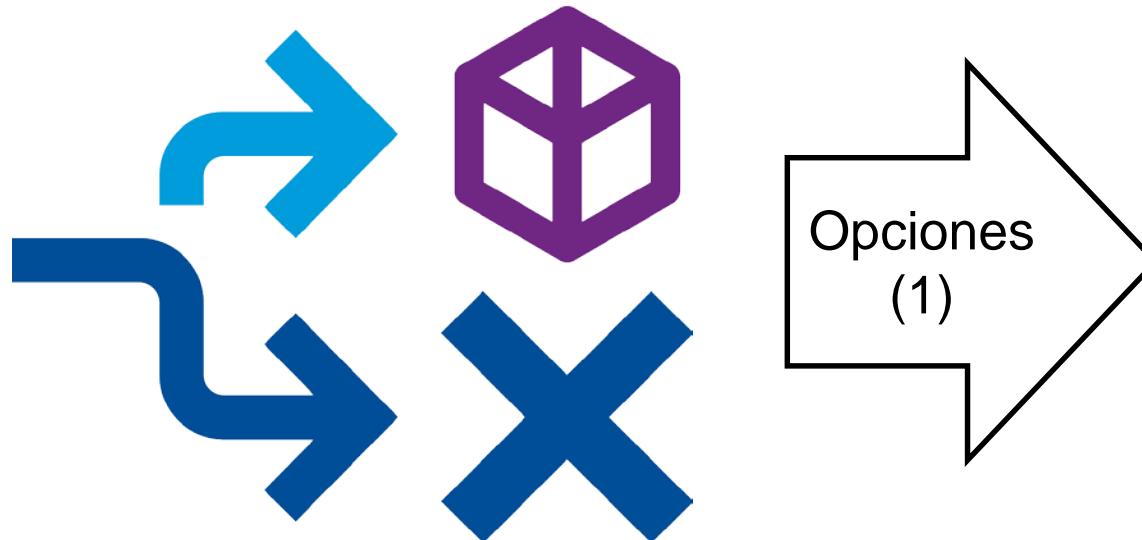
La garantía NO es un servicio distinto

Proporciona al cliente un servicio además de la seguridad de que el producto cumple con las especificaciones acordadas



La garantía es un servicio distinto

Opciones del cliente



La opción proporciona al cliente un derecho significativo que no recibiría sin realizar el contrato

SI

Obligación de ejecución separada (2)

NO

NO es una obligación de ejecución separada

(2) En este caso, la empresa reconocerá el ingreso cuando los bienes o servicios se transfieran al cliente o cuando venza la opción

(1) Ejemplos:

- Opciones del cliente para adquirir bienes o servicios adicionales de forma gratuita o con descuento;
- Los créditos-premios al cliente (o puntos);
- Opciones de renovación del contrato u otros descuentos sobre bienes o servicios futuros .

Anticipos de clientes y pagos no reembolsables



Se reconocerá un pasivo

La transferencia de bienes o servicios determinará la baja del pasivo y el reconocimiento del ingreso

¿Se considera altamente probable que algunos de los clientes no demandarán los bienes o servicios?

SI

Se reconoce un ingreso

No

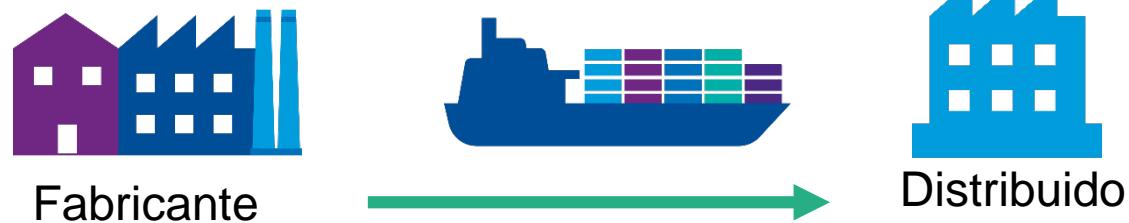
El ingreso se reconoce cuando la probabilidad de que el cliente ejerza sus derechos se considere remota

Acuerdos de depósito

Acuerdos por los que se produce la entrega de un producto a otra empresa (como un intermediario o un distribuidor) sin transferir el control, que ésta conserva.

Reconocimiento de ingresos

NO

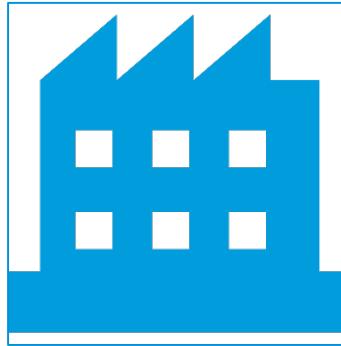


Factores a considerar

- a) El producto está controlado por la empresa hasta que ocurra un suceso especificado, tal como la venta del producto a un cliente del intermediario o hasta que venza un determinado periodo
- b) La empresa cedente es capaz de requerir la devolución del producto o de transferirlo a un tercero.
- c) El intermediario no tiene una obligación incondicional de pagar el producto (aunque se le pueda requerir pagar una cantidad como garantía o fianza).

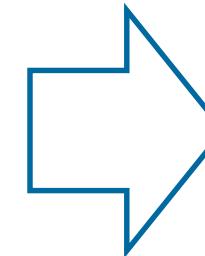
Acuerdos de entrega posterior a la facturación

Contrato según el cual la empresa factura al cliente por un producto y conserva la posesión física del activo



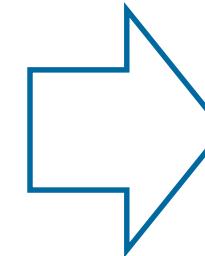
Almacén del fabricante

¿Controla el cliente el activo?



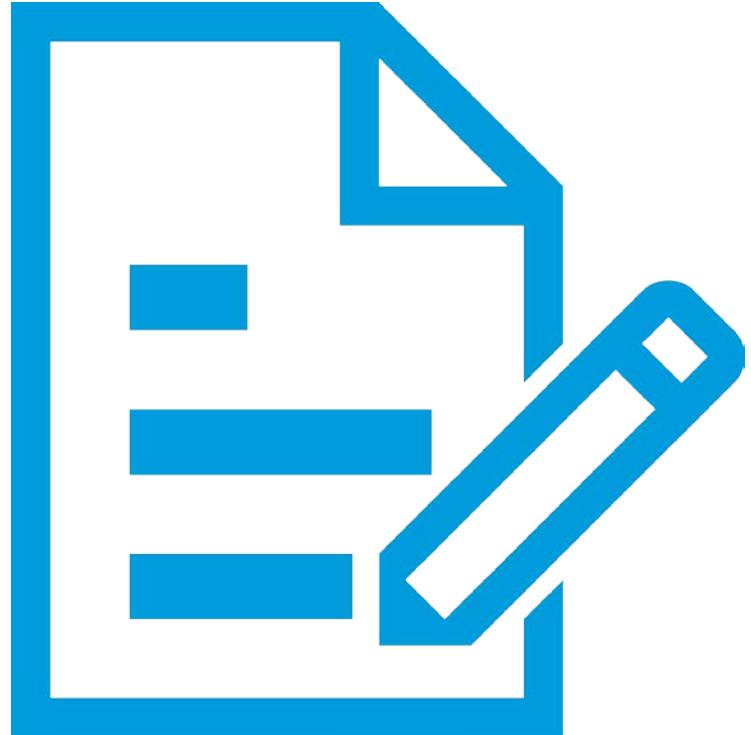
Procede el reconocimiento de ingresos (venta de producto)

¿Se pueden identificar servicios de custodia?



Procede el reconocimiento de ingresos (prestación de servicios)

Cesión de licencias



Análisis del compromiso asumido

Un derecho de acceso a la propiedad intelectual tal como evolucione a lo largo del periodo

Un derecho a utilizar la propiedad intelectual según se encuentre en el momento de la concesión

Reconocimiento a lo largo del tiempo

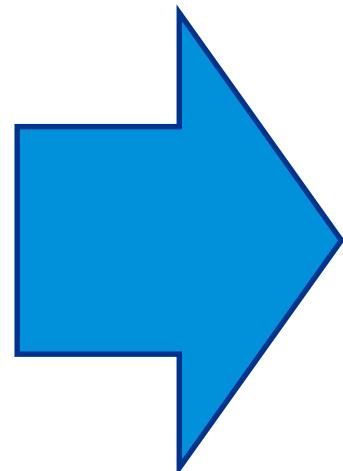
Reconocimiento en una fecha concreta (1)

(1) *El ingreso no podrá reconocerse antes del comienzo del periodo durante el cual el cliente pueda utilizar el activo*

Acuerdos de recompra

Un acuerdo de recompra es un contrato por el que una empresa se compromete o tiene la opción de adquirir un activo que ha sido transmitido al cliente con carácter previo. El activo recomprado puede ser el que se vendió originalmente al cliente, uno que sea sustancialmente igual, u otro del que el activo originalmente vendido es un componente.

Los acuerdos de recompra generalmente tienen tres formas:



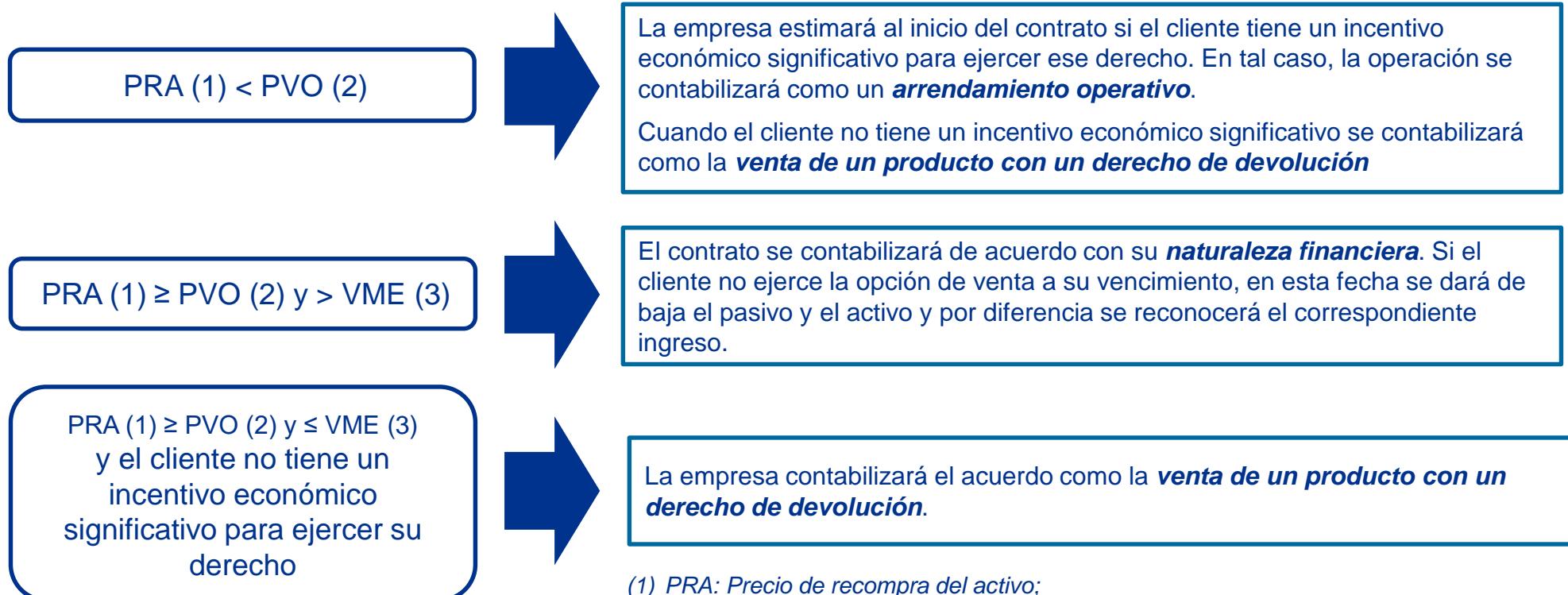
Obligación de recomprar el activo (Opción de venta)

Obligación de recomprar el activo

Derecho a recomprar el activo (opción de compra)

Acuerdos de recompra

Obligación de recomprar el activo (Opción de venta)



En todo caso, al comparar el precio de recompra con el precio de venta se considerará el *valor temporal del dinero*.

La empresa estimará al inicio del contrato si el cliente tiene un incentivo económico significativo para ejercer ese derecho. En tal caso, la operación se contabilizará como un **arrendamiento operativo**.

Cuando el cliente no tiene un incentivo económico significativo se contabilizará como la **venta de un producto con un derecho de devolución**

El contrato se contabilizará de acuerdo con su **naturaleza financiera**. Si el cliente no ejerce la opción de venta a su vencimiento, en esta fecha se dará de baja el pasivo y el activo y por diferencia se reconocerá el correspondiente ingreso.

La empresa contabilizará el acuerdo como la **venta de un producto con un derecho de devolución**.

(1) PRA: Precio de recompra del activo;

(2) PVO: Precio de venta original

(3) VME: Valor de mercado esperado del activo

Acuerdos de recompra





INSTITUTO DE CENSORES JURADOS
DE CUENTAS DE ESPAÑA

La información aquí contenida es de carácter general y no va dirigida a facilitar los datos o circunstancias concretas de personas o entidades. Si bien procuramos que la información que ofrecemos sea exacta y actual, no podemos garantizar que siga siéndolo en el futuro o en el momento en que se tenga acceso a la misma. Por tal motivo, cualquier iniciativa que pueda tomarse utilizando tal información como referencia, debe ir precedida de una exhaustiva verificación de su realidad y exactitud, así como del pertinente asesoramiento profesional