

THE POWER OF BEING UNDERSTOOD

AUDIT | TAX | CONSULTING

THE POWER OF BEING UNDERSTOOD

NORMA INTERNACIONAL DE INFORMACIÓN FINANCIERA 15

INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS
PROCEDENTES DE CONTRATOS CON CLIENTES

Desayuno corporativo 11 de diciembre de 2018

Ingresos de actividades ordinarias provenientes de contratos con clientes

Una entidad aplicará esta Norma a un contrato, solo si la contraparte del contrato es un cliente. Un cliente es una parte que ha contratado con una entidad para obtener bienes o servicios que son resultado de las actividades ordinarias de la referida entidad a cambio de una contraprestación.

El principio básico de esta Norma es que una entidad reconocerá los ingresos de actividades ordinarias para representar la transferencia de los bienes o servicios comprometidos con los clientes por un importe que refleje la contraprestación a que la entidad espera tener derecho, a cambio de dichos bienes o servicios.



Normas e Interpretaciones reemplazadas

NIC 11: Contratos de Construcción.

NIC 18: Ingresos Ordinarios.

CINIIF 13: Programas de Fidelización de Clientes.

CINIIF 15: Acuerdos para la Construcción de Inmuebles.

CINIIF 18: Transferencia de Activos procedentes de los Clientes.

SIC 31: Permuta de Servicios de Publicidad.



Resumen de nuevos requerimientos

- La NIIF 15 contiene requerimientos acerca de los ingresos para todas las entidades y industrias.
- NIIF 15 entrega mayores guías de aplicación.
- Incorpora también nueva necesidad de juicios.
- Hay entidades que se afectarán significativamente, otras en menor medida.
- Entrega nuevos lineamientos para el registro de costos de obtención y cumplimiento de contratos.



Industrias más afectadas

- Industria automotriz.
- Industria de telecomunicaciones.
- Industria del software.
- Industria de la construcción.



Modelo de 5 Pasos

Paso 1. Identificar un contrato con el cliente

Paso 2. Identificar las obligaciones de desempeño separadas (OD) en el contrato

Paso 3. Determinar el precio de la transacción

Paso 4. Asignar el precio de la transacción a las OD de en un contrato

Paso 5. Reconocer ingreso cuando la entidad satisface una OD

Primer paso: Identificación del contrato

Los contratos en el alcance de NIIF 15 deben satisfacer las siguientes condiciones:

- El contrato ha sido aprobado por las partes;
- Se encuentran identificados los derechos de cada una de las partes respecto de los bienes o servicios;
- Se encuentran identificados los términos de pagos por los bienes o servicios a ser transferidos;
- El contrato tiene sustancia comercial; y
- Es probable que la consideración, a la que la entidad tiene derecho a cambio de los bienes o servicios, será recuperada

¿En qué consiste la condición de recuperabilidad?

- Corresponde a la evaluación del riesgo de crédito del cliente al determinar si un contrato es, en efecto, válido.
- Recordar que bajo NIIF la frase “probable” equivale a “mas probable que no ocurre”.
- Una forma resumida de entender este requerimiento es con la pregunta: ¿Tiene el cliente la capacidad y la intención de pagar el derecho por la entrega de bienes o servicios a la entidad?

¿Cuándo cambia la condición de irrecuperabilidad?

Cuando la entidad no tiene obligaciones de desempeño pendientes y toda o sustancialmente casi toda la consideración por dichas obligaciones de desempeño se han recibido y no son reembolsables.

El contrato está terminado y la consideración recibida no es reembolsable.

Paso 1

CASOS PRÁCTICOS:

Identificar el contrato

Caso 1 - Identificación del contrato

La empresa Mi Distribuidora S.A. acuerda en un almuerzo de negocios con el restaurante LA CHICHA la venta de bebidas, por lo cual Mi Distribuidora recibirá S/100,000, los cuales serán pagaderos a 15 días, LA CHICHA es un restaurante que viene de la cadena de Gastón Acurio y goza de mucha popularidad en el mercado además su historial crediticio indica que es puntual con el pago a sus proveedores:

- ✓ Se pide identificar los 5 pasos que menciona el párrafo 9 de la NIIF 15

Solución

Paso 1 Aprobación del contrato

Paso 2 Identificar los derechos de cada parte

Paso 3 Identificar las condiciones de pago

Paso 4 El contrato tiene carácter comercial

Paso 5 Probabilidad de recaudación de beneficios económicos

¿Se contabiliza?



Caso 2 - Evaluación de cobrabilidad de la Contraprestación cuando es un precio establecido

Te alquilero S.A, arrienda por un año a Te arriendo S.A.C una oficina por S/10,000 mensuales, en esta oficina se iniciara su experiencia en la prestación de servicios de consultoría, el local se encuentra en un distrito donde se ubican las firmas consultoras mas grandes del mercado peruano.

El cliente acuerda pagar una garantía no reembolsable de S/2,000

¿Te alquilero S.A puede contabilizar el contrato?



Análisis

Te arriendo S.A.C es una empresa que planea el pago de sus gastos en general con los flujos de efectivo que puedan obtener de la prestación de sus servicios, además a su alrededor se encuentran las firmas consultoras mas grandes del mercado peruano por lo cual el éxito en la captación de cartera es incierto.

Es una compañía nueva por lo cual va a tener complicaciones para captar fondos de entidades financieras.

¿Y el depósito en garantía podría contabilizarlo como ingreso?



Análisis

El depósito en garantía podría ser contabilizado como ingreso solo si se cumple los supuestos del párrafo 15 es decir la entidad no tiene obligaciones pendientes de transferir servicios y aun no se termina el contrato por lo cual hasta que suceda alguno de los sucesos descritos debe contabilizarlo como pasivo.

Caso 3 -Evaluación de cobrabilidad de la Contraprestación cuando no es un precio establecido

Sutepcito realiza la matricula de sus estudiantes por el ejercicio 2018, los ingresos que percibirá durante el año por pensión ascenderá a S/1,000,000, Sutepcito ha estimado la morosidad de sus pensiones y ha considerado la posibilidad de no cobrar el importe total.

Sobre la base de su evaluación Sutepcito determina que el importe que recaudara por pensiones será de S/800,000 .

¿Cuánto debe reconocer como ingreso en el ejercicio 2018?

Análisis

Sutepcito considera la capacidad e intención de los clientes de pagar la contraprestación y concluye que a pesar del riesgo de morosidad es probable que cobre S/800,000, por consiguiente Sutepcito concluye que se cumple el criterio del párrafo 9(e).

Caso 4 - Modificaciones del contrato - Bienes

Te vendo E.I.R.L se compromete a vender 1000 mesas a te compro S.A. por S/100,000, los productos se transfieren en un periodo de 2 meses, Te vendo E.I.R.L transfiere el control de cada producto en un momento concreto, En el día 15 Te vendo E.I.R.L ha transferido el control de 300 mesas, en el día 30 se modifica el contrato solicitando 400 mesas adicionales por 45,000 con las mismas características de las mesas iniciales, estas mesas no se encuentran dentro del acuerdo inicial.

¿La entrega de las 300 mesas adicionales es un contrato nuevo?



Análisis

Cuando se modifica el contrato el precio de las 400 mesas adicionales es de S/112.5 cada una (Precio de la 100,000 mesas iniciales S/100 Cada una) , la fijación del precio de las mesas adicionales refleja el precio de venta independiente de los productos en el momento de la modificación del contrato y los productos adicionales son distintos.

La modificación de las 400 mesas adicionales es en efecto un contrato nuevo.

Caso 5 – Modificación del contrato - Servicios

Te Administrato S.A.C celebra un contrato por 5 años para administrar el inmueble de una junta de propietarios. La Junta se compromete a pagar S/100,000 por año, la entidad reconoce ingresos por S/100,000 los 4 primeros años. Al término del cuarto año el contrato se modifica y la tarifa se reduce en S/85,000, además el cliente acuerda ampliar el contrato por dos años adicionales por una contraprestación de S/ 160,000 a pagar en dos cuotas de S/80,000 al comienzo de los años 6 y 7.

¿Cuánto sería el ingreso por el año 5,6 y 7?



Análisis

En la fecha de ampliación del contrato la entidad debe contabilizar la extensión del contrato como uno nuevo con una contraprestación de S/245,000 por los tres años la entidad debe reconocer ingresos por S/81,667 puesto que los servicios se prestarán a lo largo de 3 años restantes.

Caso 6 Revaluación de los criterios para identificar un contrato

Tu consultora S.A.C recibe la aprobación vía correo electrónico de Necesito soluciones S.A, al comienzo del contrato se cumplen todos los requisitos para su contabilización.

A lo largo del primer año el cliente emite conformidades de servicios por los servicios de asesoría y cancela dentro de las fechas acordadas.

En el segundo año el cliente continua emitiendo conformidades de servicios pero tiene retrasos en los pagos que realizan esto se debe a la pérdida de su principal cliente que representaba el 80% de sus ingresos totales.

En el tercer año el cliente continua utilizando los servicios de Tu consultora S.A.C. y el cliente emite conformidades de servicios sin embargo según se ha averiguado la situación del cliente a empeorado y esta próximo a perder las líneas de crédito con los bancos.

¿Tu consultora S.A.C debería reevaluar los criterios para el reconocimiento de ingresos del contrato?



Análisis

La Compañía entiende que el cliente ha perdido el acceso a crédito y su cartera de clientes mas importante por ello la capacidad de pago del cliente se encuentra deteriorada, es por ello que se concluye que es improbable que el cliente pueda seguir realizando los pagos, como consecuencia de este cambio significativo la Compañía debe reevaluar los criterios para identificar el contrato y se determina que no es probable que la entidad reciba la contraprestación a la que tendrá derecho. Como consecuencia la entidad deja de reconocer ingresos además de evaluar el deterioro de la cuenta por cobrar existente.

Segundo paso: Identificación de las obligaciones de desempeño

Al comienzo del contrato la entidad debiera evaluar los bienes o servicios que se han comprometido con el cliente e identificar como una obligación de desempeño:

- Un bien o servicio (o conjunto de bienes o servicios) que es distinto; o
- Una serie de bienes o servicios distintos que son sustancialmente los mismos y que tienen el mismo patrón de transferencia al cliente.

¿Cuándo un bien o servicio es distinto?

- Cuando el cliente puede beneficiarse del bien o servicio por si mismo o en conjunto con otros recursos ya disponibles; y
- La promesa de la entidad de transferir el bien o servicio al cliente es identificable separadamente de otras promesas en el contrato.

¿Cómo se identifica una promesa implícita en un contrato?

Un contrato puede contener promesas explícitas o implícitas.

Una promesa implícita puede inferirse de:

Las prácticas comunes de negocios;

- Las políticas publicadas;
- Las afirmaciones emitidas.

La idea básica es que la promesa crea una expectativa válida en el cliente.

Por cierto, se requiere muchas veces de un juicio o criterio para identificar dichas promesas.

Tips para identificar obligaciones de desempeño

Las actividades que deben efectuarse para completar un contrato pero que no corresponden a transferencias de bienes o servicios, no son obligaciones de desempeño.

La NIIF 15 entrega algunos ejemplos de bienes o servicios distintos.

Los factores que indican que un cliente puede beneficiarse de un bien o servicio por si mismo o en conjunto con otros recursos ya disponibles incluyen que el bien o servicio pueda:

- Ser usado, consumido o vendido por un monto mayor que el de chatarra.
- Ser mantenido de una forma que genere beneficios económicos.

CASOS PRÁCTICOS:

Identificar las obligaciones de desempeño

Caso 7 Bienes y servicios que no son distintos

La Constructora S.A.C realiza un contrato para construir un inmueble para un cliente, La constructora es responsable de la construcción total del proyecto e identifica varios bienes o servicios comprometidos como diseño, limpieza, cimentación, abastecimiento, cañerías e instalaciones diversas.

¿Cuántas obligaciones de desempeño identifica?

Análisis

Los compromisos de transferir los bienes y servicios no son identificables por separado, esto se evidencia por el hecho que la entidad presta un servicio significativo de integración de los bienes o servicios en el inmueble, los bienes y servicios no son distintos por lo cual la totalidad de compromisos se contabiliza como una sola obligación de desempeño.

Caso 8 Determinación de si los bienes o servicios son distintos

Tu software S.A.C firma un contrato por 3 años con un cliente para venderle licencias para el uso de un programa de ingeniería, incluye el servicio de instalación, actualizaciones y soporte técnico.

La licencia de Software, el servicio de instalación y soporte se pueden vender por separado.

¿Cuántas obligaciones de desempeño identifica?

Análisis

Tu software S.A evalúa los bienes y servicios que son distintos , el software es entregado antes que los otros bienes y servicios y puede operar si las actualizaciones y soporte técnico. El cliente puede beneficiarse de las actualizaciones junto con la licencia del software transferido al comienzo del contrato. Además cada bien o servicio es identificable por separado de cada uno de los otros compromisos.

Es por eso que se identifica cuatro obligaciones de desempeño.

Caso 9 Compromisos que son identificables en forma separada

Una Compañía contrata con un cliente la venta de un elemento de equipo y servicios de instalación, el equipo puede operar sin ninguna personalización o modificación, la instalación requerida no es compleja y puede realizarse por varios proveedores de servicios alternativos.

¿Cuántas obligaciones de desempeño se identifican?

Análisis

La Compañía identifica dos bienes y servicios comprometidos en el contrato, además son identificables por separado ya que no se está proporcionando un servicio de integración significativo es decir la entidad se ha comprometido a entregar el equipo y a instalarlo, también se considera que el cliente puede beneficiarse del servicio de instalación solo después de haber obtenido el control del equipo.

Sobre la base del análisis se identifica dos obligaciones de desempeño.

Caso 10 Compromiso explícito de servicio

La distribuidora S.A se compromete a prestar servicios de mantenimiento gratuitos a sus clientes que adquieran sus maquinarias las cuales son vendidas de manera regular, la Distribuidora para dar el servicio de mantenimiento contrata a un proveedor para que de el servicio a su nombre y le paga un importe de acuerdo a los mantenimientos realizados.

¿Cuántas obligaciones de desempeño puede identificar?

Análisis

El contrato con el cliente incluye la maquinaria y el servicio de mantenimiento, la Distribuidora vende regularmente la maquinaria de forma independiente lo que indica que el cliente puede beneficiarse del producto por si mismo, además el cliente puede beneficiarse de los servicios de mantenimiento junto con las maquinarias que el cliente ha obtenido.

Además la maquinaria y el mantenimiento no son interdependientes o se encuentran interrelacionados, además el mantenimiento no es necesario para que las maquinarias puedan venderse.

Por consiguiente existen dos obligaciones de desempeño.

Caso 11 Compromiso implícito de servicio

La distribuidora S.A tiene el compromiso de prestar servicios de mantenimiento gratuitos a sus clientes que adquieran sus maquinarias las cuales son vendidas de manera regular, sin embargo dicho mantenimiento no se encuentra en las clausulas del contrato.

¿Cuántas obligaciones de desempeño puede identificar?

Análisis

Sobre las bases de la practica tradicional del negocio, la compañía determina al inicio del contrato que tiene un compromiso implícito de proporcionar servicios de mantenimiento, por eso crea expectativas validas en sus clientes de que se les dará mantenimiento a las maquinarias que la Compañía comercializa.

Por estas razones se determina que existen dos obligaciones de desempeño.

Caso 12 El cliente recibe y consume simultáneamente los beneficio

Una firma consultora celebra un contrato con un cliente para llevarles el servicio de facturación electrónica por un año.

¿Cuántas obligaciones de desempeño se identifican y como se reconoce el ingreso?

Análisis

El servicio de facturación se contabiliza como una sola obligación de desempeño, y la obligación de desempeño se satisface a lo largo del tiempo. La Compañía reconoce ingresos de actividades ordinarias a lo largo del tiempo midiendo su progreso hacia la satisfacción completa de la obligación de desempeño.

Medición

Paso 3: Determinación del precio de la transacción

- Una entidad considerará los términos del contrato y sus prácticas tradicionales de negocio para determinar el precio de la transacción. El precio de la transacción es el importe de la contraprestación a la que una entidad espera tener derecho a cambio de transferir los bienes o servicios comprometidos con el cliente.

Contraprestación variable

- El importe de la contraprestación puede variar debido a descuentos, devoluciones, reembolsos, créditos, reducciones de precio, incentivos, primas de desempeño, penalizaciones u otros elementos similares. La contraprestación acordada puede también variar si el derecho de una entidad a recibirla depende de que ocurra o no un suceso futuro.

Medición

Paso 3: Determinación del precio de la transacción

- Una entidad estimará un importe de contraprestación variable utilizando alguno de los siguientes métodos, dependiendo del método que la entidad espere que prediga mejor el importe de contraprestación al que tendrá derecho:

a) El valor esperado

Posibilidad	Importe	Probabilidad	Importe reconocido
1	S/15,000	30%	S/4,500
2	S/25,000	40%	S/10,000
3	S/40,000	30%	S/12,000

Medición

Paso 3: Determinación del precio de la transacción

b) El importe más probable

Posibilidad	Importe	Probabilidad	Importe reconocido
1	S/25,000	20%	-
2	S/15,000	80%	15,000

- Se reconoce el importe de la contraprestación variable estimada solo si es altamente probable que posteriormente no ocurra una reversión significativa del importe del ingreso reconocido.

Caso 13 - Solución

30 de junio de 2019

A la luz del nuevo hecho, la entidad estima que las compras del cliente superarán el umbral de 100,000 unidades para el año y, por ello, se requerirá la reducción retroactiva del precio por unidad a S/9.

La entidad reconoce ingresos de la venta de los tomatodos de S/450,000 (50,000 unidades x S/9 por unidad).

Se reduce el importe de ingresos relacionado por las unidades vendidas en el primer trimestre. La reducción es de S/7,500 (7,500 unidades x S/1 por unidad).

El importe de ingresos reconocido en el segundo trimestre es S/442,500 (S/450,000 – S/7,500).



Medición

Paso 3: Determinación del precio de la transacción

Existencia de un componente de financiación significativo en el contrato

- Una entidad ajustará el importe comprometido de la contraprestación para dar cuenta de los efectos del valor temporal del dinero, si el calendario de pagos acordado por las partes del contrato (explícita o implícitamente) proporciona al cliente o a la entidad un beneficio significativo de financiación de la transferencia de bienes o servicios al cliente.
- El objetivo de ajustar el importe de la contraprestación es que una entidad reconozca los ingresos de actividades ordinarias por un importe que refleje el precio que un cliente habría pagado por los bienes o servicios comprometidos si hubiera pagado en efectivo por dichos bienes o servicios cuando (o a medida que) se transfieren al cliente.

Medición

Paso 3: Determinación del precio de la transacción

- Una entidad no necesita ajustar el importe que se ha comprometido como contraprestación si la entidad espera, al comienzo del contrato, que el periodo entre el momento en que la entidad transfiere un bien o servicio comprometido con el cliente y el momento en que el cliente paga por ese bien o servicio sea de un año o menos.
- Una entidad presentará los efectos de la financiación por separado (ingresos por intereses o gastos por intereses) de los ingresos de actividades ordinarias de contratos con clientes en el estado del resultado integral.

NIIF 15: Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes

Caso 15 - Solución

31 de diciembre de 2019

CARGO	Cuentas por cobrar	S/300 (S/3,000 x 10%)
ABONO	Ingresos financieros	S/300 (S/3,000 x 10%)

31 de diciembre de 2020

CARGO	Cuentas por cobrar	S/330 (S/3,300 x 10%)
ABONO	Ingresos financieros	S/330 (S/3,300 x 10%)

1 de enero de 2021

CARGO	Bancos	S/3,630
ABONO	Cuentas por cobrar	S/3,630



“”

Break
(10 min)

Medición

Paso 4: Asignación del precio de la transacción a las obligaciones de desempeño

- El objetivo cuando se asigna el precio de la transacción es que una entidad distribuya el precio de la transacción a cada obligación de desempeño identificada en el contrato basándose en el precio relativo de venta independiente.
- Una entidad determinará, al comienzo del contrato, el precio de venta independiente del bien o servicio que subyace en cada obligación de desempeño del contrato y asignará el precio de la transacción en proporción a dichos precios de venta independientes.
- El precio de venta independiente es el precio al que una entidad vendería un bien o servicio comprometido de forma separada a un cliente.

Medición

Paso 4: Asignación del precio de la transacción a las obligaciones de desempeño

Asignación de un descuento

- Un cliente recibe un descuento por comprar un grupo de bienes o servicios si la suma de los precios de venta independientes de dichos bienes o servicios comprometidos en el contrato supera la contraprestación acordada.
- Excepto cuando una entidad tenga evidencia observable de que el descuento en su totalidad está relacionado solo con una obligación de desempeño específica, la entidad asignará el descuento proporcionalmente a todas las obligaciones de desempeño del contrato.

Reconocimiento

Paso 5: Satisfacción de las obligaciones de desempeño

- Una entidad reconocerá los ingresos de actividades ordinarias cuando (o a medida que) satisfaga una obligación de desempeño mediante la transferencia de los bienes o servicios comprometidos (es decir, uno o varios activos) al cliente. Un activo se transfiere cuando (o a medida que) el cliente obtiene el **control** de ese activo.
- Para cada obligación de desempeño identificada, una entidad determinará al comienzo del contrato, si satisface la obligación de desempeño a lo largo del tiempo o satisface la obligación de desempeño en un momento determinado.

Reconocimiento

Paso 5: Satisfacción de las obligaciones de desempeño

El control de un activo hace referencia a la capacidad para redirigir el uso del activo y obtener sustancialmente todos sus beneficios restantes. El control incluye la capacidad de impedir que otras entidades dirijan el uso del activo y obtengan sus beneficios. Los beneficios de un activo son los flujos de efectivo potenciales (entradas o ahorros de salidas de recursos) que pueden obtenerse directa o indirectamente de muchas formas, tal como mediante:

- El uso del activo para producir bienes o prestar servicios;
- El uso del activo para mejorar el valor de otros activos;
- El uso del activo para liquidar pasivos o reducir gastos;
- La venta o intercambio del activo;
- La pignoración del activo para garantizar un préstamo; y
- Conservar el activo

Reconocimiento

Paso 5: Satisfacción de las obligaciones de desempeño

Obligaciones de desempeño que se satisfacen a lo largo del tiempo

Una entidad transfiere el control de un bien o servicio a lo largo del tiempo y, por ello, satisface una obligación de desempeño y reconoce los ingresos de actividades ordinarias a lo largo del tiempo, si se cumple uno de los tres siguientes criterios:

- El cliente recibe y consume de forma simultánea los beneficios proporcionados por el desempeño de la entidad a medida que la entidad lo realiza (servicios rutinarios o recurrentes, tales como servicios de limpieza).
 - Si otra entidad tuviera que cumplir la obligación de desempeño, ¿tendría que realizar nuevamente y de forma sustancial el trabajo completado hasta la fecha?

Reconocimiento

Paso 5: Satisfacción de las obligaciones de desempeño

Obligaciones de desempeño que se satisfacen a lo largo del tiempo

- El desempeño de la entidad crea o mejora un activo que el cliente controla a medida que se crea o mejora (construcción de un activo en el terreno de un cliente).
- El desempeño de la entidad no crea un activo con un uso alternativo para la entidad y la entidad tiene un derecho exigible al pago por el desempeño que se haya completado hasta la fecha (construcción de un activo especializado que sólo se puede utilizar el cliente o construcción de un activo de acuerdo con las especificaciones del cliente).
 - El derecho al pago se tendría aproximar al precio de venta de los bienes o servicios transferidos hasta la fecha, y no sólo la recuperación de los costos incurridos.

Reconocimiento

Paso 5: Satisfacción de las obligaciones de desempeño

Medición del progreso hacia la satisfacción completa de una obligación de desempeño

- Para cada obligación de desempeño satisfecha a lo largo del tiempo una entidad reconocerá los ingresos de actividades ordinarias a lo largo del tiempo midiendo el progreso hacia el cumplimiento completo de esa obligación de desempeño.
- Una entidad aplicará un método único de medir el progreso de cada obligación de desempeño satisfecha a lo largo del tiempo y lo aplicará de forma congruente a obligaciones de desempeño similares y en circunstancias parecidas.

Reconocimiento

Paso 5: Satisfacción de las obligaciones de desempeño

Obligaciones de desempeño que se satisfacen en un determinado momento

- Si una obligación de desempeño no se satisface a lo largo del tiempo una entidad la satisfará en un momento determinado.
- Una entidad determinará el momento concreto en que un cliente obtiene el control de un activo comprometido.
- La entidad considerará los requerimientos de control que se encuentran en la siguiente diapositiva.

Reconocimiento

Paso 5: Satisfacción de las obligaciones de desempeño

Obligaciones de desempeño que se satisfacen en un determinado momento

Además, una entidad considerará indicadores de la transferencia del control, que incluyen, pero no se limitan a los siguientes:

- La entidad tiene un derecho presente al pago por el activo.
- El cliente tiene el derecho legal al activo.
- La entidad ha transferido la posesión física del activo.
- El cliente tiene los riesgos y recompensas significativos de la propiedad del activo.
- El cliente ha aceptado el activo.

Muchas gracias
por su atención