

Deloitte.



Congreso Anual de
Actualización 2018

Jueves 27 de setiembre, 2018

NIIF 16 Arrendamientos y NIIF 15 Ingresos provenientes de contratos con clientes

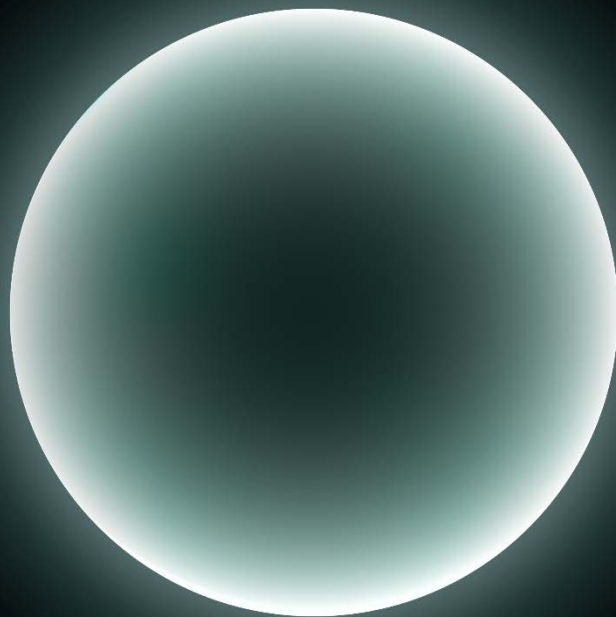
Rafael Castro

Socio

Auditoría & Aseguramiento

Deloitte





NIIF 15

Ingresos Procedentes de
Contratos con Clientes

Aspire with assurance

Audit & Assurance





Es una guía más detallada sobre el reconocimiento de ingresos que involucra juicios significativos.

Entró en vigencia el **1/1/2018** con aplicación retroactiva.



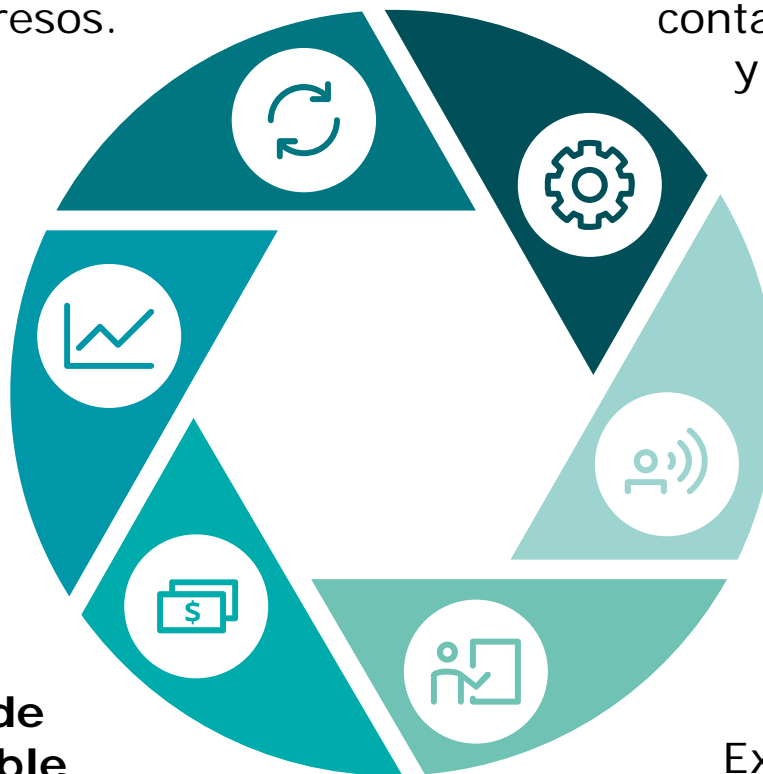
Novedades (clientes)

¿Qué novedades implica para los clientes?

Cambian los principios del reconocimiento de ingresos.

Las pérdidas y ganancias podrían variar en cierta medida.

Impacto en el flujo de efectivo y el disponible para honrar compromisos.



Los sistemas de TI, políticas contables, procesos internos y controles podrían estar sujetos a cambios.

Capacitación de empleados incluyendo los que redactan los contratos.

Explicación a los usuarios de los informes.

Novedades (Auditores)



Deben identificar los impactos clave en sus clientes.

Deben discutir oportunamente los impactos clave con los clientes y ayudarlos a prepararse para el cambio.



Ahora, ¿qué necesito saber?

Retos clave

- Requiere nuevas estimaciones y juicios.
- La aplicación retroactiva incluye el análisis de la recopilación de los datos asociados.
- Cambio de sistemas, procesos y controles internos.

Oportunidades clave de asesoría*

- Servicios de capacitación, consultas sobre los sistemas de TI, planeación fiscal, entre otros.

*** Sujeto a las restricciones de jurisdicción y políticas de independencia.**

IFRS 15

¿Estás listo?

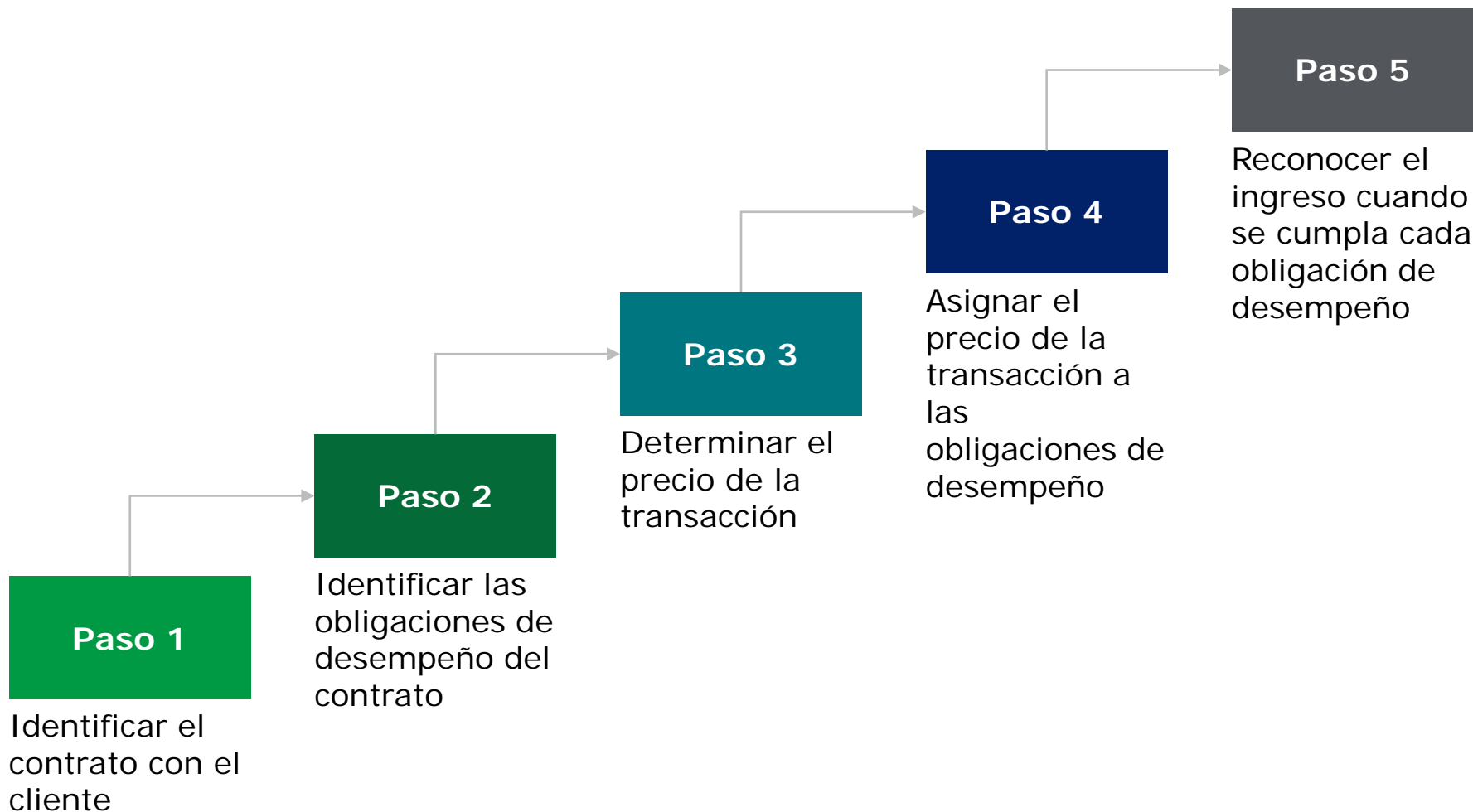
Principales modificaciones

Requerimientos actuales	
Reconocimiento de ingresos ordinarios	
IAS 11	Contratos de construcción
IAS 18	Ventas de bienes
IAS 18	Ventas de servicios
IFRIC 15	Ventas de inmuebles
IAS 18	Regalías
IFRIC 13	Programas de lealtad de los clientes
IFRIC 18	Transferencias de activos provenientes de los clientes
SIC 31	Transacciones de trueque de publicidad
	Anteriormente poca orientación sobre los costos de obtener y cumplir un contrato
Otros ingresos ordinarios	
IAS 18	Intereses
IAS 18	Dividendos

Nuevos requerimientos	
Ingresos ordinarios provenientes de contratos con los clientes	
IFRS 15	Punto en el tiempo o con el tiempo
	Orientación nueva sobre ingresos ordinarios por regalías
	Orientación nueva sobre opciones por bienes y servicios adicionales y roturas
	Orientación sobre consideración que no es en efectivo
	Orientación nueva sobre los costos de obtener y cumplir un contrato
Otros ingresos ordinarios	
IAS 39 o	Intereses
IFRS 9	Dividendos

Principio fundamental

Modelo de 5 pasos
para el reconocimiento de
ingresos



**Enfoque de control
(diferente al enfoque de riesgos y beneficios de la IAS 18)**

Aplicación del modelo de 5 pasos

Ejemplo

<p>Identificar el contrato (Paso 1)</p>	<p>Identificar las obligaciones de desempeño (Paso 2)</p>	<p>Determinar el precio de la transacción (Paso 3)</p>	<p>Reconocer los ingresos (Paso 5)</p>
		<p>Asignar el precio de la transacción (Paso 4)</p>	
<p>Contrato con el cliente CU 110</p>	<p>Entregar el equipo</p>	<p>CU 100</p>	<p>Un momento determinado</p>
	<p>Brindar servicios de capacitación</p>	<p>CU 5</p>	<p>Por un lapso de tiempo</p>
	<p>Brindar servicios de apoyo</p>	<p>CU 4</p>	<p>Por un lapso de tiempo</p>
	<p>Proporcionar una garantía extendida</p>	<p>CU 1</p>	<p>Por un lapso de tiempo</p>

Paso 1: Identificar el contrato



Los contratos son aprobados y las partes se comprometen a ejecutarlos.



Se pueden identificar los términos de pago.



Es probable que la entidad cobre la contraprestación a la que tiene derecho.



Se pueden identificar los derechos de cada parte.



Sustancia comercial.

Cualquier contrato queda fuera del alcance si:

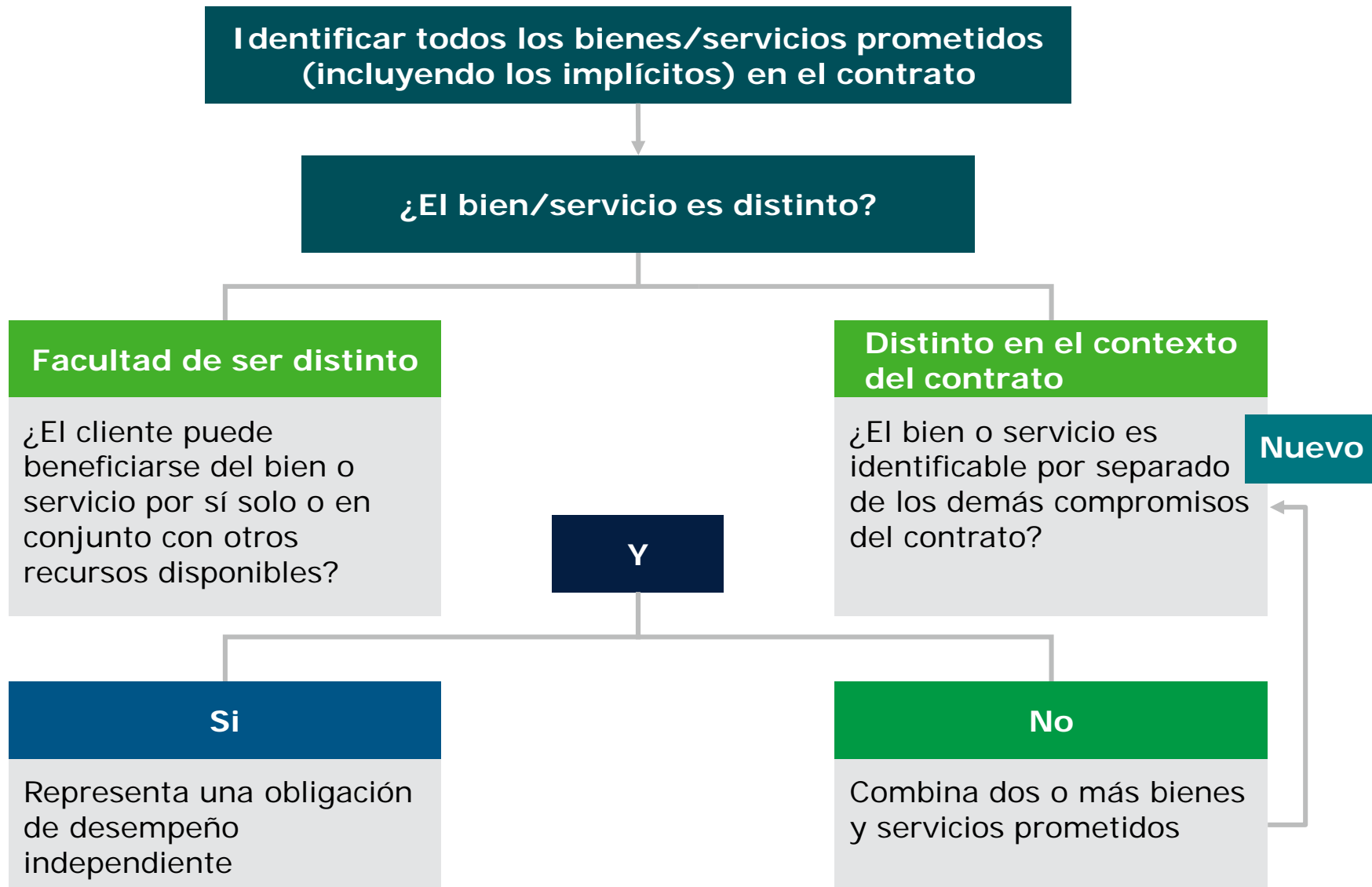


Es totalmente inejecutable.



Cualquiera de las partes puede dar por concluido el contrato de forma unilateral sin compensación.

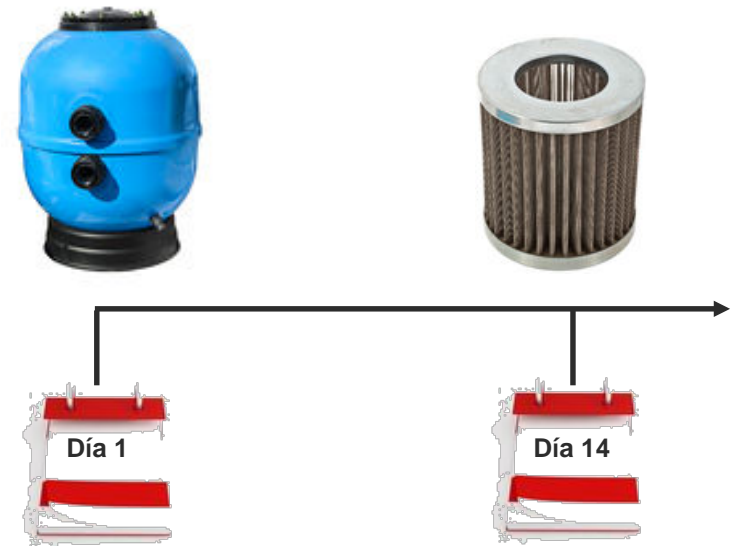
Paso 2: Identificar las obligaciones de desempeño



Un caso

ManufactCo celebra un contrato para vender a un cliente un sistema de filtración de una piscina y un filtro que se entrega dos semanas después.

- **El sistema de filtración no puede filtrar sin el filtro.**
- **Tanto el fabricante del sistema de filtración como los vendedores de filtros genéricos venden el sistema de filtración y los filtros por separado.**



¿Cuántas obligaciones de desempeño distintas pueden identificarse?

Solución sugerida

ManufactCo identifica **dos** obligaciones de desempeño distintas: el sistema de filtración y el filtro:

- El cliente puede beneficiarse de los bienes ya sea de manera independiente o junto con otros recursos que están fácilmente disponibles para el cliente (IFRS 15.27(a)); y
- La promesa de ManufactCo de transferir los bienes o servicio al cliente es identificable separadamente de otras promesas en el contrato (IFRS 15.27(b)).

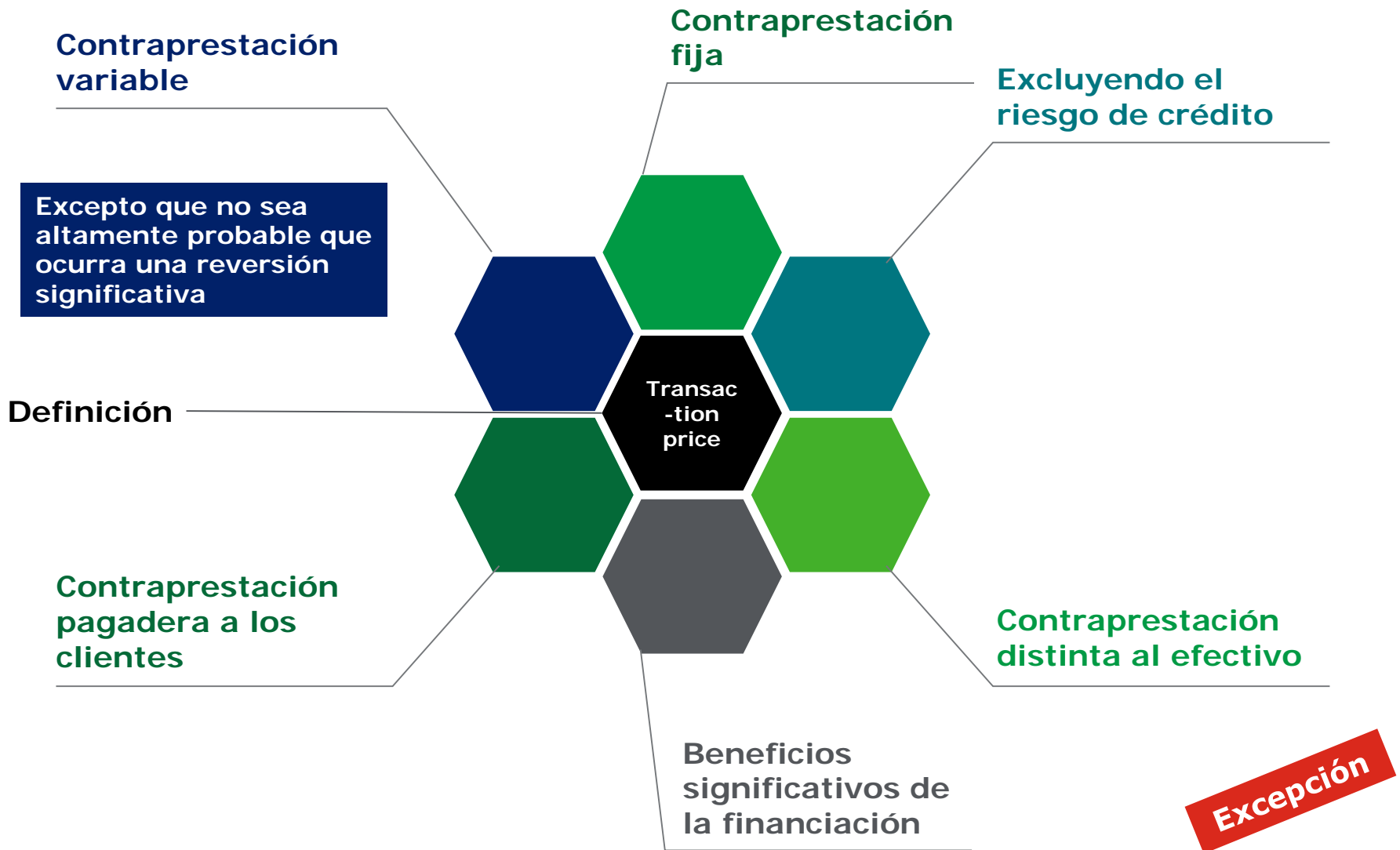
ManufactCo no proporciona un servicio significativo de integrar los filtros con el sistema de filtración (IFRS 15.29(a)) en un resultado combinado.

Los filtros no son significativamente modificados o adaptados por el sistema de filtración (IFRS 15.29(b)).

Los filtros y el sistema de filtración no son altamente interdependientes o altamente interrelacionados (IFRS 15.29(c)).

Paso 3: Determinar el precio de la transacción

¿Cuál es el precio de transacción? ¿Qué incluye?



Paso 4: Asignar el precio de la transacción

Determinar el precio de venta independiente

Métodos aceptables:

- Enfoque de evaluación de mercado ajustado.
- Enfoque de costo esperado más un margen.
- Enfoque residual.

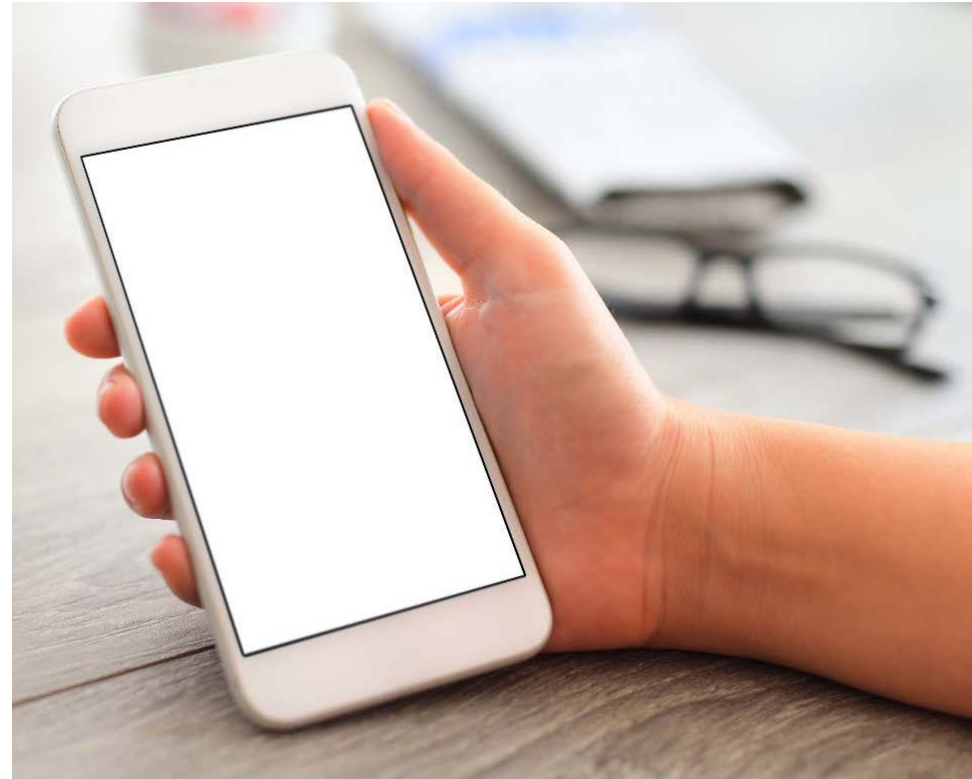
Asignar el precio de la transacción

- Asignar el precio de transacción a cada obligación de desempeño con base en un precio de venta independiente.
- Asignar los descuentos de forma proporcional a **todas** las obligaciones salvo que se cumplan ciertos criterios.
- Asignar la contraprestación variable y los cambios en el precio de la transacción a **todas** las obligaciones de desempeño salvo que se cumplan ambos criterios.
- No reasignar los cambios en el precio de venta independiente después de haber iniciado.

Un caso

TeleCo celebra un contrato con un cliente para proporcionar un teléfono por un precio de \$400 y servicio inalámbrico por 24 meses con un precio de \$10 por mes. El cliente puede obtener el teléfono o el servicio inalámbrico con cualquier otra compañía de telecomunicaciones. El precio del servicio inalámbrico es equivalente a su precio de venta independiente.

- **TeleCo identifica dos obligaciones de desempeño—el teléfono y el servicio inalámbrico.**
- **El teléfono se vende por separado en \$575.**



¿Cuál es el precio de la transacción y qué proceso debe seguirse para asignarlo a las obligaciones de desempeño?

Solución sugerida

El precio de venta independiente del servicio inalámbrico es \$240 ($\10×24 meses).

El precio de la transacción es \$640 ($\$400 + \10×24 meses), que se asigna a las obligaciones de desempeño con base en sus precios de venta independientes relativos, como sigue:

Obligaciones de desempeño	Precio de venta independiente	Asignación del precio	
Teléfono	\$575	\$452	$\$640 \times (575/815)$
Servicio inalámbrico	\$240	\$188	$\$640 \times (240/815)$
Total	\$815	\$640	

En este ejemplo, TeleCo no ha identificado ningún componente financiero significativo.

Paso 5: Reconocer los ingresos

**Desempeño cumplido sobre un lapso de tiempo =
Ingresos reconocidos sobre un lapso de tiempo**



El desempeño del vendedor genera o incrementa un activo controlado por el cliente.

O



El cliente recibe y consume el beneficio del desempeño del vendedor al mismo tiempo que el vendedor lo realiza.

O



El vendedor no genera un activo que tenga un uso alternativo y tiene el derecho a recibir el pago por ese desempeño a la fecha.

De no ser así



Los ingresos se reconocen en un momento determinado

Paso 5: Reconocer los ingresos

Entre los indicadores de la transferencia del control, se incluyen:

Derecho a pago vigente

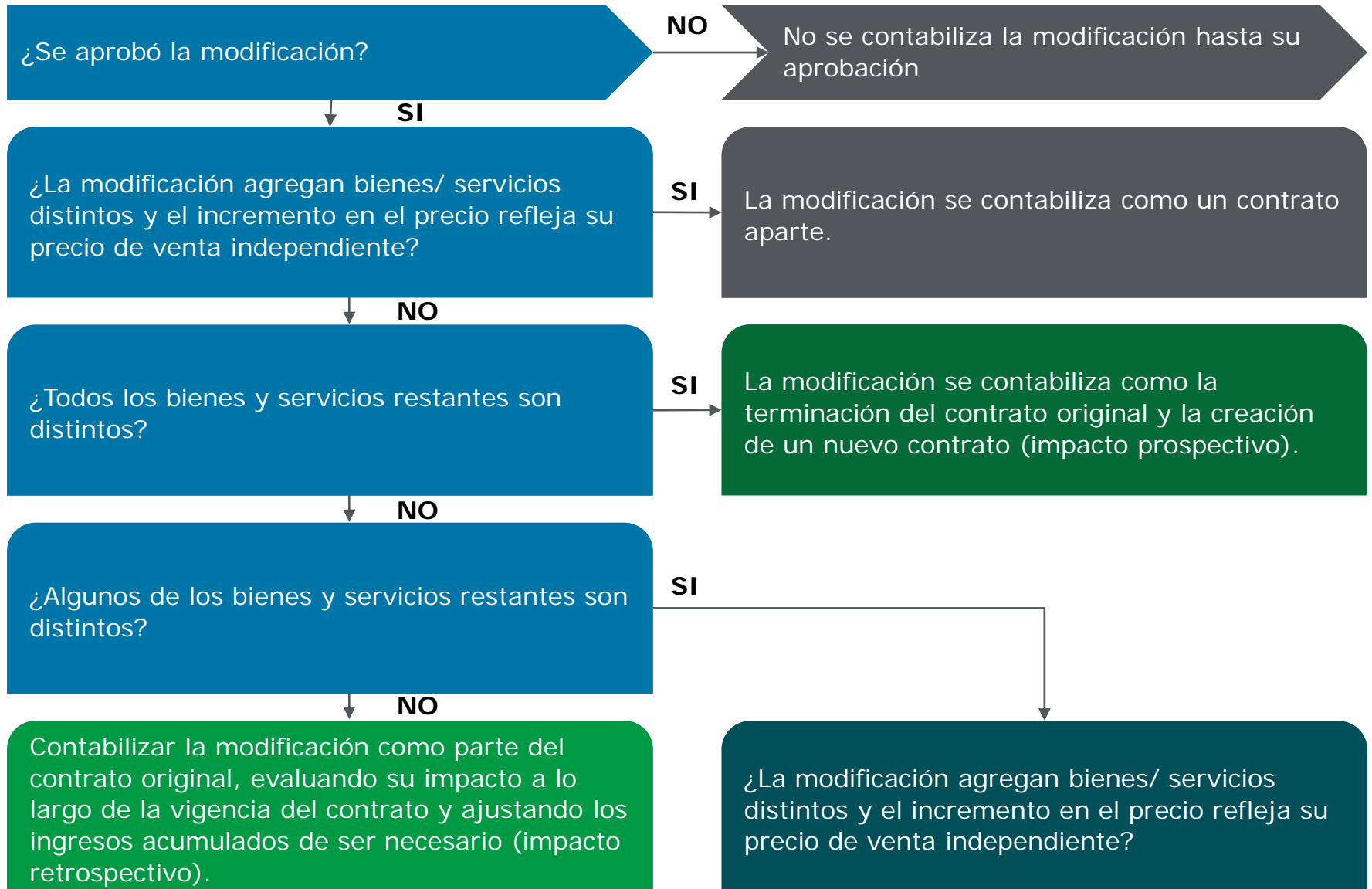
Título legal de los bienes y servicios

Posesión física transferida

Riesgos y recompensas significativos de la posesión

El cliente ha aceptado el activo

Modificaciones del contrato





Un caso

En marzo de 20X5, ConstructCo celebró un contrato con un cliente para construir una carretera al precio de \$10,000,000.

En noviembre de 20X5, el cliente solicitó un aumento en el espesor del pavimento de concreto de 6 a 8 pulgadas. ConstructCo y el cliente acordaron incrementar el precio del contrato por \$2,000,000.

ConstructCo realizó una evaluación y concluyó que el aumento del espesor del pavimento no es un servicio distinto con base en los hechos y circunstancias específicas.

¿Cómo debe contabilizar ConstructCo la modificación al contrato de acuerdo con la IFRS 15?

Solución sugerida

Dado que el incremento en el grosor del pavimento no es distinto a la construcción de la carretera, se vuelve parte de una única obligación de desempeño que se ha satisfecho parcialmente a la fecha de la modificación del contrato, y la medición del avance se actualiza utilizando un método de recuperación acumulada.

ConstructCo debe contabilizar la modificación del contrato como si fuese parte del contrato original, actualizando su medición del avance.

La modificación se reconocerá entonces como un incremento o reducción a los ingresos a la fecha de la modificación.

Transición y Revelación

Enfoques de transición

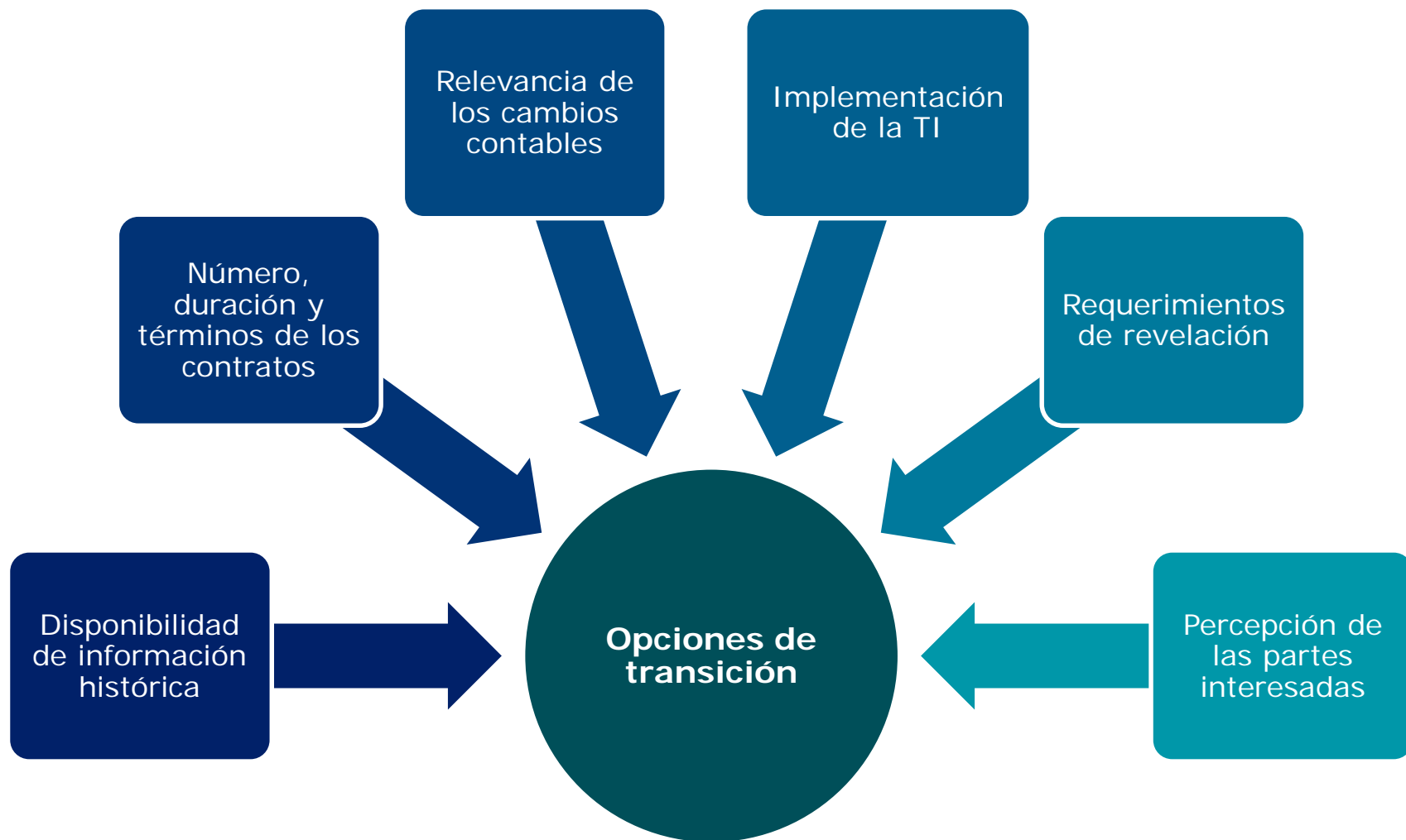
Dos enfoques

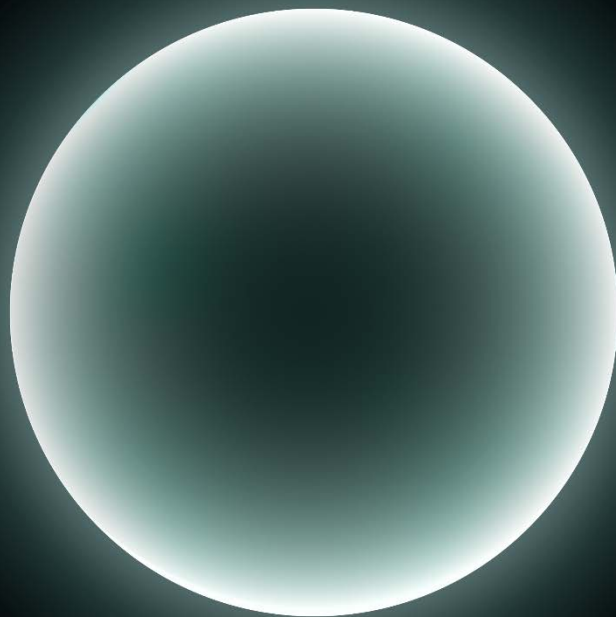


Enfoques de transición (continuación)



Consideraciones clave





Sesión 1

Clasificación de los contratos de arrendamiento

Excepciones

Arrendamientos para explorar o utilizar recursos naturales,



Facilidades de **activos biológicos**,



Acuerdos de concesión de servicios dentro del alcance de la CINIIF 12,
Acuerdos de concesión de servicios



Licencias de propiedad intelectual otorgadas por un arrendador dentro del
alcance de la NIIF 15, Ingresos procedentes de contratos con clientes, y



Derechos de arrendatarios en virtud de los acuerdos de licencia dentro
del alcance de la NIA 38, Activos intangibles, para artículos como películas,
grabaciones de video, reproducciones, manuscritos, patentes y copyrights.



1.1 Identificar un contrato de arrendamiento

¿Qué es un arrendamiento?

Un arrendamiento se define como un contrato, o parte de un contrato, que otorga **el derecho a ejercer el control** del uso de **un activo identificado** durante un cierto periodo de tiempo a cambio de una contraprestación.

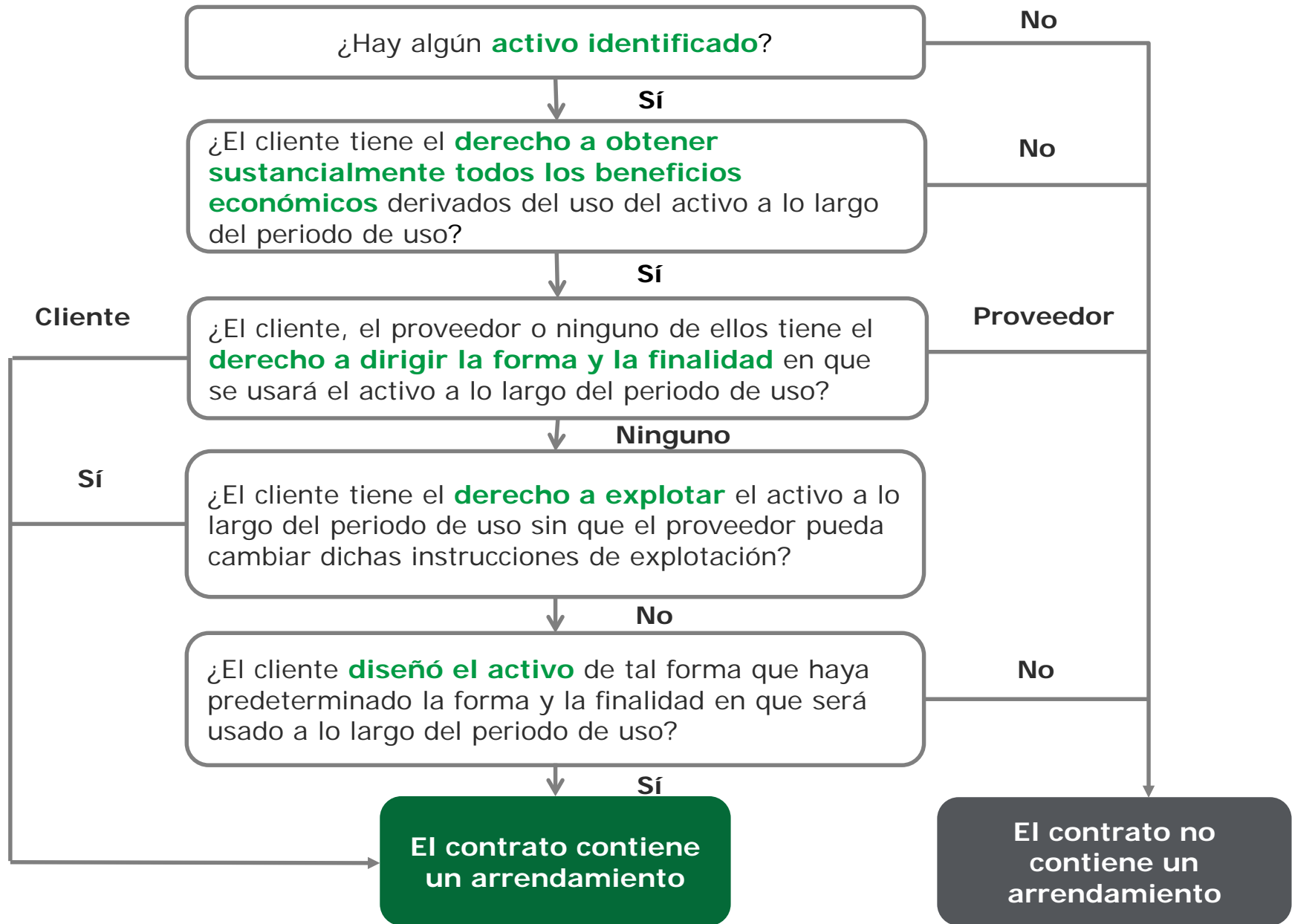


¿El contrato otorga el derecho a ejercer el control del uso de un activo identificado?

Evaluar si el cliente tiene:

El derecho a obtener sustancialmente todos los beneficios económicos derivados del uso del activo identificado, y

El derecho a dirigir el uso de dicho activo.



Un caso

Market-Fresh Ltd celebró un contrato (Contrato A) con una vigencia de 5 años para el uso de una tienda (unidad 16) en la zona comercial propiedad de Alpha Ltd (el proveedor).

Market-Fresh tiene derecho a abrir y cerrar su tienda entre las 6am y las 11pm, que son las horas en las que la seguridad de la zona comercial está presente. No se requiere que esté abierta todas estas horas pero no puede abrir en otro horario.

Market-Fresh puede decidir qué productos vender en la tienda y a qué precio.

Alpha Ltd puede pedirle a Market-Fresh que se reubique en otro piso durante la vigencia del contrato, en cuyo caso Alpha Ltd absorberá los costos de la reubicación. No obstante, Market-Fresh tiene la opción de decidir si se cambia o no de ubicación.

Pregunta: ¿El contrato A contiene un arrendamiento?

¿Hay algún activo identificado?

Activo físicamente diferenciable o parte de la capacidad de un activo

El contrato involucra un activo o parte de la capacidad de un activo.



Activo único



Parte de la capacidad de un activo

- Es físicamente diferenciable; o
- Representa sustancialmente toda la capacidad del activo, y el cliente tiene el derecho a obtener sustancialmente todos los beneficios económicos.



Juicio

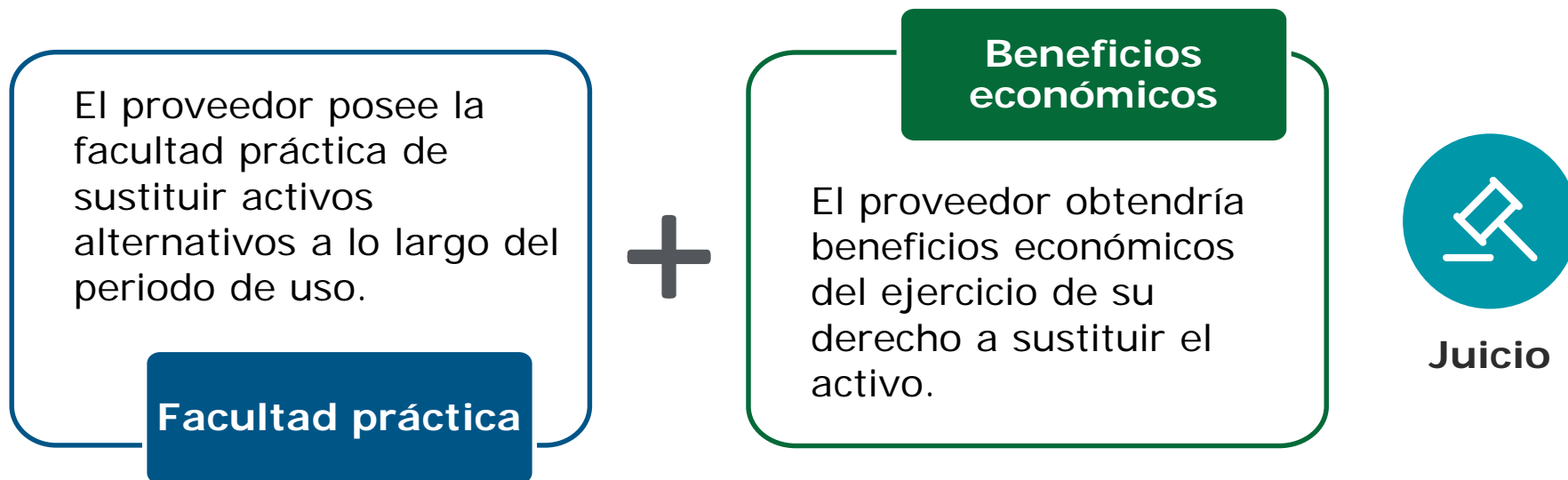
Contrato A: ¿La tienda es una parte físicamente diferenciable de toda el área comercial?

Sí. El contrato especifica que Market-Fresh puede utilizar la unidad 16, la cual es físicamente diferenciable del resto de la zona comercial.

¿Hay algún activo identificado?

Derecho sustantivo a sustituir un activo

El derecho del proveedor a sustituir un activo se considera sustantivo sólo si existen las **dos** condiciones siguientes:



Contrato A: ¿Alfa Ltd tiene el derecho sustantivo a sustituir la Unidad 16 a otra tienda?

No. Alpha puede solicitarle a Market-Fresh que se reubique, pero Market-Fresh es quien tiene la última decisión.

¿El cliente tiene el derecho a obtener sustancialmente todos los beneficios económicos derivados del uso del activo identificado?

Considera todos los **hechos y circunstancias** al momento de la firma del contrato.

¿Las beneficios se obtienen directa o indirectamente?

Ya sea utilizando, manteniendo o subarrendando el activo.

¿Cuál es el alcance definido del contrato?

This Considera el impacto de los derechos de protección y los beneficios del uso del activo dentro del alcance definido del contrato.

¿Qué hay con los pagos al proveedor?

Se siguen considerando como parte de los beneficios obtenidos por el cliente.



Juicio

El cliente tiene el derecho a dirigir el uso de un activo a lo largo del periodo de uso únicamente **si**:

Puede dirigir la forma y la finalidad en que será utilizado el activo, o

Las decisiones relevantes sobre la forma y la finalidad en que será utilizado el activo son predeterminados y:

- El cliente tiene el derecho a explotar el activo a lo largo del periodo de uso sin que el proveedor pueda cambiar dichas instrucciones de explotación en todo el periodo, o
- El cliente diseñó el activo de tal forma que haya predeterminado la forma y la finalidad en que será usado a lo largo del periodo de uso.

1.2 Contratos con múltiples componentes

Contratos con múltiples componentes

Componentes de arrendamiento y de no arrendamiento



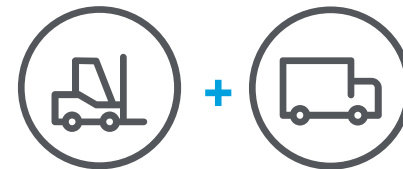
- Identifica los componentes de no arrendamiento y preséntalos de manera independiente a los componente de arrendamiento.
- Hay un recurso práctico disponible.

Los contratos pueden tener múltiples componentes

Múltiples componentes de arrendamiento

Si

- El arrendatario puede beneficiarse del uso del activo en cuestión ya sea por sí solo y junto con otros recursos que tenga disponibles, **y**
- El activo no es altamente dependiente o no está altamente interrelacionado con otros activos del contrato.



Contabilidad de contratos con múltiples componentes

Arrendadores y arrendatarios

Contabilidad de los componentes de arrendamiento y los de no arrendamiento por separado



Arrendatario





Distribuye la contraprestación con base en el precio independiente relativo de los componentes de arrendamiento y los componentes de no arrendamiento.



Arrendador

Distribuye la contraprestación aplicando las disposiciones de los párrafos 73-90 de la NIIF 15.

Un caso

Componentes del contrato	Mantenimiento (componente de no arrendamiento)		Arrendamiento		Total \$
					
Precios de venta	\$5 mil	\$15 mil	\$30 mil	\$50 mil	\$100 mil
Contraprestación total del contrato					\$100 mil
Distribución de la contraprestación del componente de arrendamiento			\$33 mil (\$30 mil * 100/110)	\$55 mil (\$50 mil * 100/110)	
Distribución de la contraprestación del componente de no arrendamiento					\$22 mil

Contabilidad de un contrato con múltiples componentes Precio de venta independiente (“SASP”)

El precio por el cual el arrendador, o un proveedor similar, vendería el bien o servicio prometido por separado al cliente.

Si el precio de venta independiente no está disponible, el arrendatario debe hacer una **estimación**, maximizando el uso de la **información observable**.

Contabilidad de contratos con múltiples componentes

Recurso práctico

La contabilidad de los componentes de no arrendamiento son diferentes de conformidad con la NIC 17 y la NIIF 16.

NIC 17

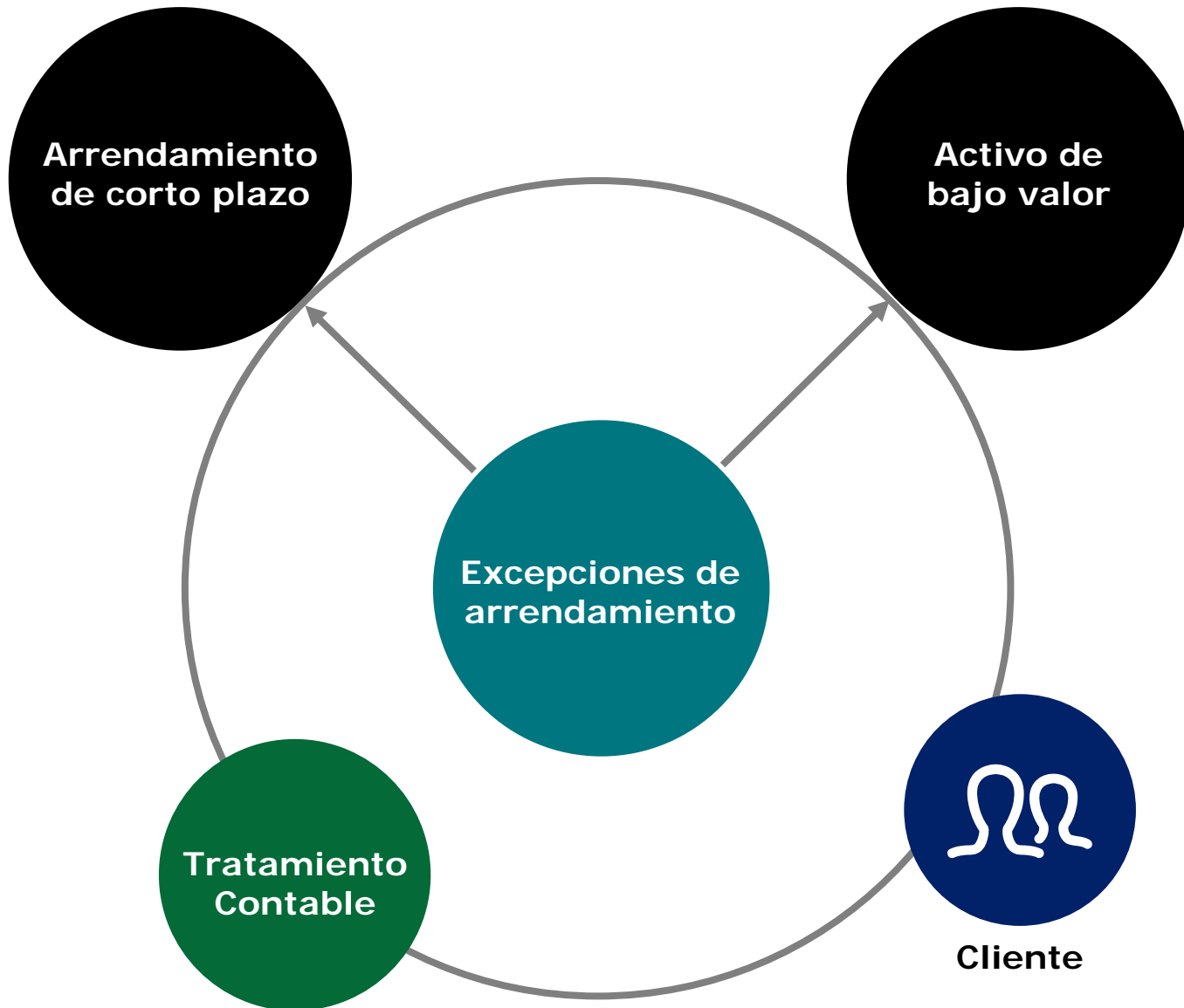
- Tratamiento contable similar para los arrendamientos operativos y los componentes de servicio.
- Los clientes no tienen que enfocarse en la identificación de los componentes de servicio (es decir, en los componentes de no arrendamiento).

NIIF 16

- Contabilidad distinta para los componentes de arrendamiento y los de no arrendamiento (es decir, los servicios).
- Los clientes deben identificar los componentes de no arrendamiento, salvo que apliquen el recurso práctico.

1.3 Excepciones del reconocimiento

Excepciones del reconocimiento



Un caso

Market-Fresh: Contratos adicionales







Market-Fresh también celebró dos contratos con un proveedor de accesorios eléctricos para el suministro de los siguientes activos:

Contrato	Términos y condiciones
Contrato C: Unidad de LED de alta especificación y accesorios relacionados para el monitor principal	<ul style="list-style-type: none">• Periodo fijo de 12 meses.• Sin opción para comprar los activos al final de arrendamiento.• Costo de arrendamiento anual de \$6,000.• Tarifa anual adicionales por servicio y mantenimiento de \$1,500.
Contrato D: 4 monitores de señalizaciones aéreas	<ul style="list-style-type: none">• Periodo de 12 meses, con opción de comprar los activos al término del contrato.• El costo de cada activo en firme es de \$1,250.• Costo de arrendamiento anual (por unidad) de \$500.• Tarifa de servicio y mantenimiento de \$250 por año.







¿Market-Fresh podría aplicar las excepciones de reconocimiento a los contratos C y D?

Market-Fresh: Contrato C y D

Excepción del arrendamiento a corto plazo:

Contrato	Términos del arrendamiento < 12 meses	¿Hay opción de compra?	¿Es aplicable?	Nota
Contrato C				Asumiendo que Market-Fresh aplica la excepción para toda la clase de activos similares.
Contrato D				Contiene una opción de compra.

Excepción del activo de bajo valor:

Contrato	¿Cumple el límite de "bajo valor"? *	¿Es altamente dependiente o interrelacionado?	¿Es aplicable?	Nota
Contrato C				Es poco probable cumplir el límite.
Contrato D				Es probable cumplir el límite ¹ .

¹ Asume que Market-Fresh aplica un límite de \$5,000.

La excepción del arrendamiento a corto plazo es adecuada para el Contrato C.
La excepción del activo de bajo valor es adecuada para el Contrato D.

1.4 Transición y fecha de entrada en vigencia

La entidad debe aplicar la NIIF 16 de forma retroactiva para los periodos anuales que inicial el 1 de enero de 2019 o después

¿Se permite su aplicación anticipada?

Sí, la NIIF 15 ya está siendo aplicada

¿Tengo que reevaluar si el contrato es o contiene un arrendamiento en la fecha de aplicación inicial?

No necesariamente - el recurso práctico de la NIIF 16.C3 está disponible para las entidades.

Consideraciones claves

Identificar la información accesible y disponible.

Evaluar la relevancia, integridad y exactitud de la información identificada.

Revisar los sistemas de operación y contabilidad: extracciones de datos y cumplimiento con los requerimientos nuevos.

Capacitar a los miembros correspondientes del equipo de financiamiento.

Comunicarse con los miembros de otros departamentos para conocer los cambios y el impacto.

Sesión 2

Contabilidad del arrendatario

2.1 Enfoque del "*balance general*"

Todos los arrendamientos con un plazo mayor a 12 meses son reconocidos "en el balance general".

salvo que el activo sea de bajo valor

Activos del arrendamiento



Representa el derecho que tiene el arrendatario de usar el activo arrendado.

Pasivos del arrendamiento



Representa la obligación que tiene el arrendatario de hacer los pagos del arrendamiento.

El monto de la medición inicial del pasivo del arrendamiento.

Pagos de arrendamiento realizado menos los incentivos de arrendamiento recibidos.

Costo directo inicial incurrido por el arrendatario.

Estimación de los costos incurridos por el arrendatario al desmantelar y eliminar el activo, restaurar el sitio o restaurar el activo a las condiciones requeridas por el arrendador.

Medición subsecuente

¿Cómo se debe medir el arrendamiento posteriormente?



	Activo de derecho de uso	Pasivo del arrendamiento	Cargo por depreciación	Costos de financiación
Medición inicial	Al costo	Valor presente de los pagos de arrendamiento pendientes	N/A	N/A
Medición subsecuente	Costo menos el deterioro y depreciación acumulada		Reconocido en los costos de operación Determina el periodo de depreciación	

- La depreciación se mide de acuerdo con la NIA 16.
- El deterioro se evalúa de acuerdo con la NIA 36.

¿El arrendatario tomará posesión del activo en término del arrendamiento?

- **Sí** – depreciar hasta el final de su vida útil.
- **No** – depreciar hasta el final de su vida útil o el final del plazo del arrendamiento, el que pase primero

Medición subsecuente

Pasivo del arrendamiento y costos por interés



Estado de
posición financiera

Estado de
resultados

	Activo de derecho de uso	Pasivo del arrendamiento	Cargo por depreciación	Costos de financiación
Medición inicial	Al costo	Valor presente de los pagos de arrendamiento pendientes	N/A	N/A
Medición subsecuente	Costo menos el deterioro y la depreciación acumulada	Costos amortizados	Reconocido en los costos de operación Determina el periodo de depreciación	Reconocido en los costos de financiación

El pasivo de arrendamiento **se incrementa** para reflejar el interés sobre el pasivo de arrendamiento y **se reduce** con los pagos de arrendamiento realizados durante el periodo.

Caso

Market-Fresh Ltd celebró un contrato de arrendamiento con una validez de 5 años para utilizar la unidad de venta 16.

Market-Fresh acordó un pago fijo de \$50,000 al año durante la vigencia del contrato, los cuales serán pagados anualmente por adelantado.

Como se trata del arrendamiento de una propiedad, la tarifa implícita del arrendamiento no puede ser determinada con facilidad. Sin embargo, la tasa de interés incremental de Market-Fresh para un crédito con términos y garantías similares es de 4.25%.

Market-Fresh determinó que el activo de derecho de uso debe ser depreciado bajo el método de línea recta sobre la vigencia del arrendamiento.

¿Qué diferencias hay entre la contabilidad de este contrato bajo la NIC 17 y la NIIF 16?

Ejemplo: Comparación entre la NIC 17 y la NIIF 16

Estado de posición financiera

	Año					
	0	1	2	3	4	5
NIC 17 (<i>Arrendamiento operativo</i>)	No se reconocen activos ni pasivos					
NIIF 16 (<i>Modelo del balance general</i>)						
Valor presente de 50,000 @4.25%						
- Pasivo del arrendamiento	221,036	180,805	138,363	94,144	48,049	-
- Activo de derecho de uso	221,036	176,829	132,622	88,415	44,207	-

Estado de resultados y otros resultados integrales

	Año					
	0	1	2	3	4	5
NIC 17 (<i>Arrendamiento operativo</i>)	-	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
- Pago de arrendamiento (<i>gasto operativo</i>)	-	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
NIIF 16 (<i>Modelo del balance general</i>)						
- Gasto por interés (<i>gasto de financiación</i>)	-	9,768	7,559	5,781	3,905	1,951
- Depreciación (<i>gasto operativo</i>)	-	44,207	44,207	44,207	44,207	44,207

Se deprecia el activo de derecho de uso

El pasivo del arrendamiento se amortiza sobre la vigencia del contrato



Revelaciones del arrendatario

Sesión 3

Contabilidad del arrendador

Comparación de la NIC 17 y la NIIF 16

¿Qué se mantiene igual?

Clasificación de los arrendamientos

Identificar un contrato de arrendamiento

Identificación y contabilidad de los componentes por separado

Periodo del arrendamiento

Tratamiento contable para los arrendamientos

Modificaciones de los arrendamientos

Subarrendamiento

Lo que constituye la transferencia de un activo como venta¹⁵

Revelaciones

Comparación de la NIC 17 y la NIIF 16

¿Qué se mantiene igual?

Dos modelos de arrendamiento (financiero vs operativo)

Las condiciones cambiaron, aplicar principio de control

Identificación y contabilidad de los componentes de arrendamiento y los de no arrendamiento por separado

Nueva definición - el término arrendamiento incluye opciones ejecutables y periodos libres de renta

Contabilidad de los dos tipos de arrendamiento por separado

Contabilidad de las modificaciones como un arrendamiento separado si incrementa el alcance, o como un arrendamiento operativo

Contabilidad del arrendamiento principal y el subarrendamiento por separado

Aplicar los requerimientos de la NIIF 15 para la obligación de desempeño

Exposición al riesgo del activo residual, componentes de ingreso del arrendamiento y análisis de vencimiento, etc

Comparación de la NIC 17 y la NIIF 16

¿Qué ha cambiado?

Clasificación de los arrendamientos

Identificar un contrato de arrendamiento

Identificación y contabilidad de los componentes por separado

Periodo del arrendamiento

Tratamiento contable para los arrendamientos

Modificaciones de los arrendamientos

Subarrendamiento

Lo que constituye la transferencia de un activo como venta

Revelaciones

Comparación de la NIC 17 y la NIIF 16

¿Qué ha cambiado?

Dos modelos de arrendamiento (financiero vs operativo)

Las condiciones cambiaron, aplicar principio de control

Identificación y contabilidad de los componentes de arrendamiento y los de no arrendamiento por separado

Nueva definición - el término arrendamiento incluye las opciones ejecutables y los periodos libres de renta

Contabilidad de los dos tipos de arrendamiento por separado

Contabilidad de las modificaciones como un arrendamiento separado si incrementa el alcance, o como un arrendamiento operativo

Contabilidad del arrendamiento principal y el subarrendamiento por separado

Aplicar los requerimientos de la NIIF 15 para la obligación de desempeño

Exposición al riesgo del activo residual, componentes de ingreso del arrendamiento y análisis de vencimiento, etc



Deloitte se refiere a una o más Deloitte Touche Tohmatsu Limited, una compañía privada de garantía limitada del Reino Unido ("DTTL"), y a su red de firmas miembro, y sus entidades relacionadas. DTTL y cada una de sus firmas miembro es una entidad legalmente separada e independiente. DTTL (también conocida como "Deloitte Global") no provee servicios a clientes. Por favor, consulte www.deloitte.com/about para una descripción detallada de nuestra red global de firmas miembro.

Deloitte provee servicios de auditoría, consultoría, asesoría financiera, gestión en riesgos, impuestos y servicios relacionados a clientes públicos y privados abarcando múltiples industrias. Deloitte atiende cuatro de cada cinco compañías del Fortune Global 500® a través de una red global de firmas miembro en más de 150 países brindando capacidades de clase mundial, conocimiento y servicio de alta calidad para hacer frente a los desafíos de negocios más complejos de los clientes. Más de 264.000 profesionales de Deloitte generan un impacto que trasciende.

Esta presentación sólo contiene información general y ni Deloitte Touche Tohmatsu Limited, ni sus firmas miembro, ni ninguna de sus respectivas afiliadas (en conjunto la "Red Deloitte"), presta asesoría o servicios por medio de esta publicación. Antes de tomar cualquier decisión o medida que pueda afectar sus finanzas o negocio, debe consultar a un asesor profesional calificado. Ninguna entidad de la Red Deloitte, será responsable de la pérdida que pueda sufrir cualquier persona que consulte esta presentación.