

NIFBdM D-1

INGRESOS POR CONTRATOS DE VENTA DE BIENES O PRESTACIÓN DE SERVICIOS

OBJETIVO

- Establecer los criterios particulares para la valuación, presentación y revelación de los ingresos que surgen de contratos de venta de bienes o prestación de servicios en los estados financieros del Banco. 1
- El principio básico de esta NIFBdM es reconocer los ingresos que representan la transferencia del control sobre bienes o servicios, por un monto que refleje la contraprestación a la que el Banco considera tener derecho, a cambio de vender los bienes o prestar los servicios. 2
- El Banco debe considerar los términos del contrato y todos los hechos y circunstancias relevantes cuando aplique esta NIFBdM, la cual debe aplicarse de forma consistente a contratos con características similares y en circunstancias parecidas. 3
- Esta NIFBdM especifica el tratamiento contable de un contrato de venta de bienes o prestación de servicios. Sin embargo, como una solución práctica, el Banco puede aplicar esta NIFBdM a un grupo de contratos (u obligaciones a cumplir) con características similares (un portafolio), si razonablemente considera que los efectos sobre los estados financieros, de aplicar esta NIFBdM al portafolio, no diferirían de forma significativa de su aplicación a cada contrato individual (u obligación a cumplir). Al reconocer el ingreso de un portafolio, el Banco debe utilizar estimaciones y suposiciones que reflejen el tamaño y composición del portafolio. 4
- El Banco debe aplicar esta NIFBdM a todos los contratos de venta de bienes o prestación de servicios, excepto en los siguientes casos: 5
- a) Contratos de arrendamiento tratados en la NIFBdM D-5, *Arrendamientos*;
 - b) Instrumentos financieros y otros derechos u obligaciones contractuales tratados en las NIFBdM correspondientes a instrumentos financieros.
- El Banco debe aplicar esta NIFBdM a un contrato en el que la contraparte adquiera bienes o servicios del Banco. 6
- Los ingresos que no provienen de un contrato de venta de bienes o prestación de servicios no se encuentran dentro del alcance de esta NIFBdM. 7
- El tratamiento de los costos incrementales para obtener un contrato de venta de bienes o prestación de servicios y de los costos incurridos para cumplir con ese contrato, que no estén incluidos dentro del alcance de otras NIFBdM, queda dentro del alcance de la NIFBdM D-2, *Costos por contratos de venta de bienes o prestación de servicios*. 8

DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

Los términos que se listan a continuación se utilizan en esta NIFBdM con los significados que se especifican en el Glosario de las NIFBdM: 9

- a) *Cobro anticipado.*
- b) *Contraparte.*
- c) *Contraprestación.*
- d) *Contrato.*
- e) *Control sobre un activo.*
- f) *Cuenta por cobrar.*
- g) *Cuenta por cobrar condicionada.*
- h) *Ingreso por contrato de venta de bienes o prestación de servicios.*
- i) *Obligación a cumplir.*
- j) *Precio de la transacción.*
- k) *Precio de venta independiente (de un bien o servicio).*

CRITERIOS DE RECONOCIMIENTO

El principio básico de esta NIFBdM es que el Banco debe reconocer los ingresos por bienes o servicios sobre los cuales ha transferido el control a la contraparte, a cambio de la contraprestación a la cual el Banco considera tener derecho, por haber vendido los bienes o haber prestado los servicios. El Banco debe reconocer los ingresos de acuerdo con ese principio básico mediante la aplicación de los siguientes pasos: 10

- Paso 1: identificar el contrato (o contratos) de venta de bienes o prestación de servicios;
- Paso 2: identificar las obligaciones a cumplir en el contrato;
- Paso 3: determinar el precio de la transacción;
- Paso 4: asignar el precio de la transacción entre las obligaciones a cumplir del contrato; y
- Paso 5: reconocer el ingreso cuando (o a medida que) el Banco satisface una obligación a cumplir.

En algunas situaciones, como en el caso de ventas al contado, los cinco pasos establecidos en el párrafo anterior pueden ocurrir de manera simultánea. 11

IDENTIFICACIÓN DEL CONTRATO (O CONTRATOS)

El Banco debe aplicar esta NIFBdM a un contrato de venta de bienes o prestación de servicios siempre y cuando se cumplan todos los criterios siguientes: 12

- a) Las partes del contrato han aprobado el contrato (por escrito, verbalmente o de acuerdo con otras prácticas de negocios usuales) y se comprometen a cumplir con sus respectivas obligaciones;
- b) El Banco puede identificar los derechos de cada parte con respecto a los bienes o servicios a transferir;
- c) El Banco puede identificar las condiciones de pago con respecto a los bienes o servicios a transferir;

- d) El contrato tiene sustancia económica (es decir, se espera que el riesgo, oportunidad o monto de los flujos de efectivo futuros del Banco se modifiquen como resultado del contrato); y
- e) Es probable que el Banco cobre el monto de la contraprestación a la que tendrá derecho a cambio de los bienes o servicios que se transferirán a la contraparte. Para determinar si es probable el cobro de dicho monto, el Banco debe considerar sólo la capacidad de la contraparte y el compromiso que tenga de pagar esa contraprestación a su vencimiento.

La exigibilidad de los derechos y obligaciones de un contrato es una cuestión legal. Los contratos pueden ser escritos, verbales o estar implícitos en las prácticas de negocios del Banco. 13

El Banco debe aplicar esta NIFBdM al periodo contractual en el que las partes del contrato tienen derechos y obligaciones presentes exigibles. Algunos contratos pueden no tener una duración fija y pueden rescindirse o modificarse por alguna de las partes en cualquier momento. Otros contratos pueden renovarse automáticamente en una forma periódica que esté establecida en el contrato. 14

Para la aplicación de esta NIFBdM, un contrato no existe si cada parte del contrato tiene el derecho unilateral de terminarlo sin compensar a la otra parte (o partes), y se cumplen los dos criterios siguientes: 15

- a) El Banco no ha transferido todavía ningún bien o servicio a la contraparte;
- y
- b) El Banco no ha recibido, y todavía no tiene derecho a recibir, contraprestación alguna a cambio de los bienes o servicios acordados.

Si al celebrarse un contrato, éste puede identificarse plenamente porque se han formalizado los criterios señalados en esta NIFBdM, respecto de la identificación de un contrato, el Banco no debe evaluar nuevamente el cumplimiento, de dichos criterios, a menos que exista una indicación de un cambio significativo en los hechos y circunstancias. 16

Si, por el contrario, un contrato no cumple aún los criterios para poder ser identificado plenamente, el Banco debe continuar evaluando si se da cumplimiento a dichos criterios con posterioridad. 17

Cuando un contrato no cumple aún todos los criterios para poder ser identificado plenamente, y el Banco recibe la contraprestación, éste debe reconocerla como ingreso sólo hasta que haya ocurrido alguno de los sucesos siguientes: 18

- a) El Banco no tiene obligaciones pendientes de transferir el control sobre los bienes o servicios y toda, o sustancialmente toda, la contraprestación acordada se ha recibido y es no reembolsable; o
- b) Se ha terminado el contrato y la contraprestación recibida es no reembolsable.

El Banco debe reconocer la contraprestación recibida de un tercero como pasivo hasta que ocurra uno de los sucesos mencionados en el párrafo anterior, o hasta que posteriormente se cumplan los criterios para poder identificar plenamente el contrato. 19

COMBINACIÓN DE CONTRATOS

El Banco debe combinar dos o más contratos celebrados aproximadamente al mismo tiempo con la misma contraparte (o con partes relacionadas a dicha contraparte) y debe tratar los contratos como uno solo, si se cumplen uno o más de los siguientes criterios: 20

- a) Los contratos se negocian como un paquete único;
- b) El monto de la contraprestación a recibir en un contrato depende del precio y/o cumplimiento del otro contrato; o
- c) Los bienes o servicios acordados en los contratos (o algunos bienes o servicios acordados en cada uno de los contratos) son una sola obligación a cumplir de conformidad con lo establecido en la sección de identificación de las obligaciones a cumplir, expuesta más adelante en esta NIFBdM.

MODIFICACIÓN DE CONTRATOS

La modificación de un contrato obedece a un cambio en su alcance o en su precio (o en ambos) que se aprueba por las partes y les crea nuevos derechos y obligaciones exigibles o cambios en los ya existentes. La modificación de un contrato puede aprobarse por escrito, por acuerdo verbal o de forma implícita por las prácticas de negocios. El Banco debe continuar aplicando esta NIFBdM al contrato existente hasta que la modificación propuesta sea aprobada, tomando en cuenta cualquier cambio en el precio de la transacción conforme a lo establecido en esa sección de esta NIFBdM, más adelante. 21

La modificación de un contrato puede existir no obstante que las partes tengan una disputa sobre el alcance o el precio (o sobre ambos) de la modificación o hayan aprobado un cambio en el alcance del contrato, pero aún no hayan determinado el correspondiente cambio en el precio. Para determinar si son exigibles los derechos y obligaciones que se crean o cambian por la modificación, el Banco debe considerar todos los hechos y circunstancias relevantes, incluyendo los términos del contrato y cualquier otra evidencia. Si las partes de un contrato han aprobado un cambio en el alcance, pero no han determinado todavía el cambio correspondiente en el precio, el Banco debe estimar el cambio en el precio de la transacción que surge de la modificación del contrato, conforme a lo establecido más adelante en esta NIFBdM, respecto de la estimación de la contraprestación variable y de la restricción para estimarla. 22

El Banco debe tratar la modificación de un contrato como un contrato separado si están presentes las dos condiciones siguientes: 23

- a) El alcance del contrato se incrementa debido a la incorporación de bienes o servicios adicionales que son separables, conforme a lo establecido en la sección de bienes o servicios separables en esta NIFBdM; y
- b) El monto del contrato se incrementa por un monto de la contraprestación que refleja los precios de venta independientes del Banco, de los bienes o servicios adicionales acordados y cualquier ajuste apropiado a ese monto, con la finalidad de reflejar las nuevas circunstancias del contrato específico.

Si la modificación de un contrato no se trata como un contrato separado conforme al párrafo anterior, el Banco debe tratar el efecto en los bienes o servicios 24

previamente acordados pendientes de transferir a la fecha de su modificación, de cualquiera de las formas siguientes:

- a) Como si fuera la rescisión del contrato existente y la creación de uno nuevo, si los bienes o servicios pendientes de transferir son separables de los ya transferidos hasta la fecha de la modificación. El monto de la contraprestación a asignar a las obligaciones a cumplir pendientes se determina con la suma de:
 - i. la contraprestación acordada (incluyendo los importes ya entregados) que se incluyó en la estimación del precio de la transacción y que, por lo tanto, no ha sido aún reconocida como ingreso; y
 - ii. la contraprestación acordada como parte de la modificación del contrato;
- b) Como si fuera una parte del contrato ya existente si los bienes o servicios pendientes no son separables y, por ello, forman parte de una sola obligación a cumplir que está parcialmente satisfecha a la fecha de la modificación del contrato. El efecto que la modificación del contrato tiene sobre el precio de la transacción y sobre la determinación que el Banco hace del avance hacia la satisfacción completa de la obligación a cumplir, debe reconocerse como un ajuste a los ingresos (ya sea como un incremento o como una reducción en éstos) en la fecha de la modificación del contrato con base en las diferencias acumuladas con el monto ya reconocido;
- c) Si los bienes o servicios pendientes son una combinación de los elementos a) y b), el Banco debe tratar los efectos de la modificación sobre las obligaciones a cumplir no satisfechas (incluyendo las parcialmente no satisfechas) en el contrato modificado de forma que sea congruente con los objetivos antes señalados.

IDENTIFICACIÓN DE LAS OBLIGACIONES A CUMPLIR

El Banco debe determinar al inicio del contrato los bienes y/o servicios acordados con la contraparte y debe identificar, como una obligación a cumplir, cada compromiso de transferir a la contraparte el control sobre: 25

- a) Un bien o servicio (o un grupo de bienes o servicios) que es separable; o
- b) Una serie de bienes o servicios separables que son sustancialmente iguales y que tienen el mismo patrón de transferencia a la contraparte.

Una serie de bienes o servicios separables tiene el mismo patrón de transferencia a la contraparte, si se cumplen los dos criterios siguientes: 26

- a) Cada bien o servicio separable en la serie sobre el cual el Banco se compromete a transferir el control a la contraparte cumple el criterio para ser una obligación a cumplir a satisfacer a lo largo del tiempo; y
- b) Se utilizaría el mismo método para determinar el avance del Banco hacia la satisfacción completa de la obligación a cumplir para transferir a la contraparte el control sobre cada bien o servicio separable en la serie, conforme a lo indicado en la sección de determinación del avance hacia la satisfacción a lo largo del tiempo, más adelante, en esta NIFBdM.

COMPROMISOS EN CONTRATOS

Un contrato de venta de bienes o prestación de servicios, generalmente señala de forma explícita los bienes o servicios sobre los cuales el Banco se compromete a transferir el control. Sin embargo, las obligaciones a cumplir identificadas en un contrato pueden no limitarse a los bienes o servicios que se señalan de forma explícita en ese contrato. 27

Las obligaciones a cumplir no incluyen actividades que el Banco debe llevar a cabo para cumplir un contrato, a menos que dichas actividades transfieran el control sobre un bien o servicio a la contraparte. 28

BIENES O SERVICIOS SEPARABLES

Dependiendo del contrato, los bienes o servicios acordados pueden incluir, pero no limitarse a, lo siguiente: 29

- a) Venta de bienes producidos por el Banco;
- b) Venta de bienes comprados por el Banco;
- c) Venta de derechos sobre bienes o servicios previamente adquiridos por el Banco;
- d) Realización de una o más tareas contractualmente acordadas para la contraparte;
- e) Proveer un servicio permanentemente disponible para proporcionar bienes o servicios o poner a disposición bienes o servicios para que la contraparte los utilice cómo y cuándo decida;
- f) Concesión de derechos sobre bienes o servicios a proporcionar en el futuro que la contraparte puede revender o proporcionar a otra entidad;
- g) Construcción, fabricación o desarrollo de un activo por cuenta de la contraparte; y
- h) Concesión de licencias.

Un bien o servicio que el Banco se compromete a entregar es separable, y debe reconocerse por separado, si se cumplen los dos criterios siguientes: 30

- a) La contraparte puede beneficiarse del bien o servicio por sí solo o junto con otros recursos que están disponibles de inmediato para él (o sea que el bien o servicio puede separarse); y
- b) El compromiso del Banco de transferir el control sobre el bien o servicio es identificable por separado de otros compromisos del contrato (es decir, el compromiso de transferir el bien o servicio es separable en el contexto total del contrato).

Al evaluar si los compromisos del Banco de transferir bienes o servicios a la contraparte son identificables por separado de acuerdo con el inciso b) del párrafo anterior, debe determinarse si la naturaleza del compromiso, dentro del contexto del contrato, es transferir cada uno de esos bienes o servicios de forma individual o, en su lugar, un elemento o elementos combinados para los que los bienes o servicios comprometidos son insumos. Los factores que indican que dos o más compromisos de transferir el control sobre bienes o servicios no son identificables por separado de otros compromisos del contrato incluyen, pero no se limitan a, los aspectos siguientes: 31

- a) El Banco proporciona un servicio significativo para integrarlos con otros bienes o servicios acordados en el contrato para obtener un producto o productos combinados que la contraparte ha contratado. En otras palabras, el Banco está utilizando los bienes o servicios como insumos para producir o entregar un producto o productos combinados especificados por la contraparte. Un producto o productos combinados pueden incluir más de una fase, elemento o unidad;
- b) Uno o más de los bienes o servicios modifica o personaliza, de forma significativa, o son modificados o personalizados de forma significativa, por uno o más de los otros bienes o servicios acordados en el contrato; y
- c) Los bienes o servicios son altamente dependientes o están altamente interrelacionados. En otras palabras, cada uno de los bienes o servicios está afectado de forma significativa por uno o más de los otros bienes o servicios del contrato. Por ejemplo, en algunos casos, dos o más bienes o servicios afectan de forma significativa el uno al otro porque el Banco no podría cumplir su compromiso transfiriendo cada uno de los bienes o servicios de forma independiente.

Si un bien o servicio acordado no es separable, el Banco debe combinar ese bien o servicio con otros bienes o servicios acordados hasta identificar un grupo de bienes o servicios que sea separable. En algunos casos, eso daría lugar a que el Banco tratara todos los bienes o servicios acordados en un contrato como una obligación a cumplir única. 32

LICENCIAS

Una licencia establece los derechos de la contraparte a la propiedad intelectual del Banco. Las licencias de propiedad intelectual pueden incluir, pero no se limitan a cualquiera de los siguientes aspectos: 33

- a) Programas informáticos y tecnología;
- b) Películas y documentales; y
- c) Patentes, marcas comerciales y derechos de autor.

Además del compromiso de conceder una licencia a una contraparte, el Banco puede también comprometerse a transferirle el control sobre otros bienes o servicios. Esos compromisos pueden estar explícitamente señalados en el contrato o implícitos en las prácticas de negocios, políticas publicadas o declaraciones específicas del Banco. 34

Si el compromiso de conceder una licencia no es separable de otros bienes o servicios acordados en el contrato, el Banco debe tratar el compromiso de conceder una licencia y esos otros bienes o servicios acordados como una obligación a cumplir única. 35

Si la licencia no es separable, el Banco debe, para realizar el reconocimiento del ingreso, determinar si la obligación a cumplir (que incluye la licencia acordada) es una obligación a cumplir que se satisface a lo largo del tiempo o en un momento determinado. 36

Si el compromiso de conceder la licencia es separable de otros bienes o servicios acordados en el contrato y por lo tanto corresponde a una obligación a cumplir 37

separada, el Banco debe, para realizar el reconocimiento del ingreso, determinar si la licencia se transfiere a la contraparte en un momento determinado o a lo largo de un periodo de tiempo. Para realizar esa determinación, el Banco debe considerar si la naturaleza del compromiso es proporcionar a la contraparte:

- a) Un derecho de acceso a la propiedad intelectual del Banco, tal como esté a lo largo del periodo de licencia; o
- b) Un derecho a utilizar la propiedad intelectual del Banco, tal como esté en el momento de concesión de la licencia.

La naturaleza del compromiso del Banco al conceder la licencia es la de proporcionar un derecho de acceso a la propiedad intelectual del Banco, de acuerdo con el inciso a) del párrafo anterior, cuando se cumplen todos los criterios siguientes: 38

- a) El contrato requiere, o la contraparte razonablemente espera, que el Banco lleve a cabo actividades que afecten de forma significativa la propiedad intelectual a la que tiene derecho la contraparte;
- b) Los derechos concedidos por la licencia exponen directamente a la contraparte a los efectos positivos o negativos de las actividades del Banco identificados en el inciso a) anterior; y
- c) Esas actividades no dan lugar a la transferencia del control sobre un bien o servicio a la contraparte a medida que dichas actividades tengan lugar.

Conforme a lo establecido en el inciso a) del párrafo anterior, los factores que pueden indicar que una contraparte podría esperar razonablemente que el Banco llevará a cabo actividades que afecten significativamente la propiedad intelectual, incluyen las prácticas de negocios, políticas publicadas o declaraciones específicas del Banco. 39

Conforme a lo establecido en el inciso a) del párrafo anterior, las actividades del Banco afectan de forma significativa a la propiedad intelectual a la que la contraparte tiene derecho cuando: 40

- a) Esas actividades se espera que cambien la forma (por ejemplo, el diseño) o la funcionalidad (por ejemplo, la capacidad de realizar una función o tarea) de la propiedad intelectual a la que tiene derecho la contraparte; o
- b) La capacidad de la contraparte de obtener beneficios de la propiedad intelectual a la que tiene derecho procede sustancialmente o depende, de esas actividades. Por ejemplo, los beneficios de una marca proceden o dependen, a menudo, de las actividades continuas de la entidad que apoyan o mantienen el valor de la propiedad intelectual.

Por consiguiente, si la propiedad intelectual a la que tiene derecho la contraparte posee una funcionalidad independiente significativa, una parte sustancial del beneficio de esa propiedad intelectual procede de dicha funcionalidad. Por ello, la capacidad la contraparte, de obtener beneficios de esa propiedad intelectual, no se vería significativamente afectada por las actividades del Banco a menos que cambie esa funcionalidad. Los tipos de propiedad intelectual que, a menudo, tienen funcionalidad independiente significativa incluyen el software, compuestos biológicos y contenidos de medios de comunicación completos (por ejemplo, películas y programas de televisión).

Si se determina que el Banco, efectivamente proporcionó un derecho de acceso a su propiedad intelectual, el Banco debe tratar el compromiso de conceder la licencia, como una obligación a cumplir a satisfacer a lo largo del tiempo, porque la contraparte recibirá y consumirá simultáneamente el beneficio procedente del cumplimiento del Banco de proporcionar acceso a su propiedad intelectual a medida que el Banco cumple su obligación. El Banco debe aplicar un método apropiado para determinar su avance hacia la satisfacción completa de esa obligación a cumplir para dar acceso a la propiedad intelectual, conforme a lo establecido en esta NIFBdM en relación a la determinación del avance hacia la satisfacción completa de una obligación a cumplir, los métodos para determinar el avance y las evaluaciones razonables de dicho avance. 41

Si se determina que el Banco, efectivamente proporcionó un derecho a utilizar su propiedad intelectual, la naturaleza del compromiso del Banco es proporcionar un derecho al uso de la propiedad intelectual del Banco, tal como y como está (en términos de forma y de funcionalidad) en el momento en que se concede la licencia a la contraparte. Esto significa que la contraparte puede dirigir el uso de la licencia en el momento en que se le transfiere y obtener sustancialmente todos sus beneficios económicos futuros residuales. El Banco debe tratar el compromiso de proporcionar un derecho a utilizar su propiedad intelectual como una obligación a cumplir a satisfacer en un momento determinado. El ingreso por una licencia que proporciona un derecho a utilizar la propiedad intelectual no debe reconocerse antes de que la contraparte sea capaz de utilizarla y beneficiarse de ésta. 42

El Banco no debe considerar los siguientes factores para determinar si una licencia proporciona un derecho de acceso a la propiedad intelectual o un derecho al uso de la propiedad intelectual del Banco: 43

- a) Restricciones de tiempo, región geográfica o uso, los cuales definen los atributos de la licencia acordada, en lugar de definir si el Banco satisface su obligación a cumplir en un momento determinado o a lo largo del tiempo; y
- b) Las garantías proporcionadas por el Banco de que tiene una patente válida de la propiedad intelectual y que defenderá esa patente del uso no autorizado, pues un compromiso de defender un derecho de patente no es una obligación a cumplir, porque el acto de defender una patente protege el valor de los activos de propiedad intelectual del Banco y asegura a la contraparte que la licencia transferida cumple las especificaciones de la licencia acordada en el contrato.

El Banco debe reconocer ingresos por regalías basadas en ventas o uso, acordadas a cambio de una licencia de propiedad intelectual, sólo cuando (o a medida que) ocurra el último de los siguientes sucesos: 44

- a) Tenga lugar la venta o uso posterior; y
- b) La obligación a cumplir a la que se ha asignado parte o todas las regalías basadas en ventas o uso ha sido satisfecha (o parcialmente satisfecha).

El Banco debe reconocer ingresos por regalías basadas en ventas o uso, conforme al párrafo anterior, cuando la regalía se relaciona sólo con una licencia de propiedad intelectual o cuando una licencia de propiedad intelectual es el elemento predominante con el que se relaciona la regalía. De no ser así, el Banco 45

debe reconocer los ingresos por regalías basadas en ventas o uso, conforme a los requerimientos establecidos en esta NIFBdM respecto de la estimación de la contraprestación variable y de la restricción para estimarla.

COBROS ANTICIPADOS

Si la contraparte paga una contraprestación antes de que el Banco le transfiera el control sobre un bien o servicio, el Banco debe reconocer un pasivo que representaría un cobro anticipado. Un cobro anticipado es la obligación pendiente que tiene el Banco de transferir el control sobre bienes o servicios a la contraparte respecto de la cual el Banco tiene derecho a una contraprestación. El Banco debe dar de baja el pasivo por el cobro anticipado (y debe reconocer un ingreso) cuando transfiera el control sobre los bienes o servicios y, con ello, satisfaga su obligación a cumplir. 46

Un cobro por adelantado no reembolsable que el Banco recibe de su contraparte, concede a la contraparte un derecho a recibir un bien o servicio en el futuro y obliga al Banco a estar dispuesto a transferir el control sobre un bien o servicio. Sin embargo, la contraparte puede no ejercer todos los derechos contractuales. 47

Si el Banco considera tener derecho a una ganancia por cancelación de un cobro anticipado, debe reconocer el monto esperado de dicha ganancia como un ingreso en proporción al patrón o comportamiento que siga la contraparte cuando éste no ejerce sus derechos. Si el Banco no considera tener derecho a un monto por una ganancia por derechos de la contraparte no ejercidos, debe reconocer la ganancia como ingreso hasta que la probabilidad de que la contraparte ejerza sus derechos residuales sea remota. Para determinar si el Banco considera tener derecho a un monto por una ganancia, éste debe considerar lo establecido en esta NIFBdM, en relación a la restricción para estimar el monto de la contraprestación variable. 48

El Banco debe reconocer un pasivo (y no un ingreso) por la parte del cobro anticipado que el Banco debe remitir a otra parte (por ejemplo, un impuesto). 49

En algunos contratos, el Banco puede cobrar a su contraparte un pago por adelantado no reembolsable al inicio del contrato o en un momento cercano al mismo. 50

Para identificar las obligaciones a cumplir en estos contratos, el Banco debe determinar si el pago está relacionado con la transferencia del control sobre un bien o servicio acordado. En muchos casos, aun cuando un cobro por adelantado no reembolsable se relacione con una actividad que el Banco esté obligado a realizar en, o cerca, del inicio del contrato para cumplir con el mismo, esa actividad no da lugar a la transferencia del control sobre un bien o servicio acordado con la contraparte. En estos casos, el cobro por adelantado por bienes o servicios futuros debe reconocerse como un ingreso cuando se proporcionen dichos bienes o servicios futuros. 51

Si el cobro por adelantado no reembolsable se relaciona con un bien o servicio, el Banco debe determinar si debe tratarlo como una obligación a cumplir separada 52

conforme a lo ya señalado en esta NIFBdM en relación a la identificación de las obligaciones a cumplir y los compromisos en contratos.

El Banco puede recibir un monto no reembolsable como compensación por recuperación de costos incurridos (u otras tareas administrativas) para celebrar un contrato. Si dichas actividades no satisfacen una obligación a cumplir, el Banco no debe considerarlas (ni los costos relacionados) para determinar el avance hacia la satisfacción de la obligación a cumplir. Eso se debe a que los costos de las actividades para celebrar el contrato no representan la transferencia de control de bienes y servicios a la contraparte. El Banco debe determinar si los costos incurridos para celebrar un contrato han dado lugar a un activo, que debe reconocerse de acuerdo con la NIFBdM D-2, *Costos por contratos de venta de bienes o prestación de servicios*. 53

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE LA TRANSACCIÓN

El Banco debe considerar los términos del contrato y sus prácticas de negocios para determinar el precio de la transacción. El precio de la transacción es el importe de la contraprestación al que el Banco considera tener derecho a cambio de transferir el control sobre los bienes o servicios acordados con la contraparte, excluyendo los importes cobrados por cuenta de terceros (ajenos a las partes del contrato). La contraprestación que se establece en un contrato puede incluir montos fijos, montos variables, o ambos. 54

La naturaleza, oportunidad y monto de la contraprestación que se ha acordado con la contraparte afecta a la estimación del precio de la transacción. Al determinar el precio de la transacción, el Banco debe considerar los efectos de todos los siguientes aspectos: 55

- a) La contraprestación variable;
- b) La restricción para estimar el monto de la contraprestación variable;
- c) La existencia de un componente importante de financiamiento en el contrato; y
- d) Las contraprestaciones distintas al efectivo.

Para determinar el precio de la transacción, el Banco debe asumir que el control de los bienes o servicios se transferirá a la contraparte según lo acordado en el contrato existente, y no debe asumir que el contrato se rescindirá, renovará o modificará. 56

CONTRAPRESTACIÓN VARIABLE

Si la contraprestación acordada en un contrato incluye un monto variable, se debe estimar el monto de la contraprestación a la cual tendrá derecho el Banco, a cambio de transferir el control sobre los bienes o servicios acordados con la contraparte. 57

El monto de la contraprestación puede variar debido a descuentos, devoluciones, reembolsos, créditos, reducciones de precio, incentivos, primas a cumplir, penalizaciones u otros elementos similares. La contraprestación acordada puede también variar si el derecho del Banco a recibirla depende de que ocurra o no un suceso futuro. 58

La variabilidad relacionada con la contraprestación acordada puede especificarse en el contrato. Además de los términos del contrato, la contraprestación acordada es variable si existe alguna de las siguientes circunstancias: 59

- a) La contraparte tiene una expectativa válida que surge de las prácticas de negocios, políticas publicadas o declaraciones específicas del Banco, que éste aceptará un monto de la contraprestación que sea menor que el monto señalado en el contrato. Esto es, se espera que el Banco ofrezca una reducción del precio; o
- b) Otros hechos y circunstancias indican que la intención del Banco, al celebrar el contrato con la contraparte, es la de ofrecerle una reducción del precio.

El Banco debe estimar el monto de la contraprestación variable utilizando alguno de los siguientes métodos, dependiendo de cuál considere que prediga mejor la contraprestación a la que tendrá derecho: 60

- a) Valor esperado.- es la suma de los montos ponderados según su probabilidad en un rango de montos de contraprestación posibles. Un valor esperado puede ser una estimación apropiada del monto de la contraprestación variable si el Banco tiene un gran número de contratos con características similares; o
- b) Monto más probable.- es el monto individual más probable en un rango de montos de contraprestaciones posibles (es decir, el desenlace individual más probable del contrato). El monto más probable puede ser una estimación apropiada del monto de la contraprestación variable si el contrato tiene sólo dos desenlaces posibles.

El Banco debe aplicar un método de forma consistente durante la vigencia del contrato al estimar el efecto de una incertidumbre sobre el monto de la contraprestación variable a la que tendrá derecho. Además, el Banco debe considerar toda la información (histórica, actual y pronosticada) que esté razonablemente disponible y debe identificar un rango razonable de montos de contraprestación posibles. 61

PASIVOS POR REEMBOLSO

El Banco debe reconocer un pasivo por reembolsos, y no un ingreso, si espera reembolsar a la contraparte toda o parte de la contraprestación. Un pasivo por reembolso se valúa por el monto de la contraprestación recibida, a la cual el Banco no considera tener derecho. El pasivo por reembolso debe actualizarse al final de cada periodo para tener en cuenta los cambios en las circunstancias. Para reconocer un pasivo por reembolso relacionado con una venta con derecho a devolución, el Banco debe aplicar los párrafos siguientes. 62

VENTA CON DERECHO A DEVOLUCIÓN

En algunos contratos, el Banco transfiere el control sobre un bien a la contraparte y también le concede el derecho a devolverlo por varias razones y recibir cualquier combinación de lo siguiente: 63

- a) Un reembolso total de cualquier contraprestación pagada; o
- b) El cambio por otro bien.

Para reconocer la transferencia del control sobre bienes con un derecho de devolución, y cuando exista una alta probabilidad de devolución, el Banco debe reconocer: 64

- a) Un ingreso por los bienes transferidos por el monto de la contraprestación a la que el Banco considera tener derecho; por ello, los ingresos no deben reconocerse para los bienes que se estima que sean devueltos;
- b) Un pasivo por reembolso de lo que la contraparte haya pagado por los bienes que se estima sean devueltos; y
- c) Un ajuste al costo de ventas y el correspondiente activo por su derecho a recuperar los bienes, al reconocer el pasivo por reembolso.

El compromiso del Banco de estar dispuesto a aceptar la devolución de un bien durante el periodo de devolución no se debe reconocer como una obligación a cumplir en adición a la obligación de proporcionar un reembolso. 65

Para cualquier monto recibido sobre el que el Banco no considere tener derecho, éste no debe reconocerse como ingreso cuando se transfiera el control sobre los bienes a la contraparte, sino que debe reconocerse como un pasivo por reembolso. Posteriormente, al final de cada periodo, el Banco debe actualizar la evaluación de los montos a los que considera tener derecho a cambio de los bienes transferidos y debe modificar el precio de la transacción y, por ello, el monto de los ingresos reconocidos. 66

El Banco debe actualizar la valuación del pasivo por reembolso al final de cada periodo por los cambios en las expectativas del monto de los reembolsos y debe reconocer los ajustes que correspondan como ingresos o reducciones de ingresos. 67

Un activo reconocido por el derecho del Banco a recuperar bienes de su contraparte en el momento de reconocer un pasivo por reembolso debe valuarse considerando el valor en libros del bien previo a su venta (por ejemplo, inventarios) menos cualquier costo esperado para recuperar dichos bienes, así como la disminución potencial en el valor para el Banco de los bienes devueltos. Al final de cada periodo, el Banco debe actualizar la valuación del activo que surja de los cambios en las expectativas sobre los bienes a devolver. El Banco debe presentar el activo por separado del pasivo por reembolso. 68

Los intercambios que haga la contraparte de un producto por otro del mismo tipo, calidad, condición y precio no deben considerarse devolución para efectos de la aplicación de esta NIFBdM. 69

RESTRICCIÓN PARA ESTIMAR EL MONTO DE LA CONTRAPRESTACIÓN VARIABLE

El Banco debe incluir en el precio de la transacción todo o parte del monto de la contraprestación variable estimada (a través del método de valor esperado o del método más probable), sólo en la medida en que sea altamente probable que no ocurra una reversión importante del monto del ingreso acumulado reconocido, cuando posteriormente se resuelva la incertidumbre sobre la contraprestación 70

variable. De lo contrario, el Banco no debe incluir la contraprestación variable en el precio de la transacción.

REEVALUACIÓN DE LA CONTRAPRESTACIÓN VARIABLE

Al final de cada periodo, el Banco debe actualizar el precio estimado de la transacción, actualizando su determinación de si una estimación de la contraprestación variable está restringida, para representar fielmente las circunstancias existentes al final del periodo y los cambios en las circunstancias durante dicho periodo. El Banco debe reconocer los cambios en el precio de la transacción conforme a lo establecido en esta NIFBdM más adelante. 71

EXISTENCIA DE UN COMPONENTE IMPORTANTE DE FINANCIAMIENTO

Al determinar el precio de la transacción, el Banco debe ajustar el monto acordado de la contraprestación para reconocer los efectos del valor del dinero en el tiempo, si la oportunidad de pagos acordada por las partes del contrato (explícita o implícitamente) proporciona a la contraparte o al Banco un beneficio importante de financiamiento sobre la venta. Un componente importante de financiamiento puede existir independientemente de si el compromiso de financiamiento se estipula de forma explícita en el contrato, o bien, está implícita en las condiciones de pago acordadas por las partes que participan en el contrato. 72

Como solución práctica, el Banco no requiere ajustar el monto que se ha acordado como contraprestación para reconocer los efectos de un componente importante de financiamiento si el Banco espera, al inicio del contrato, que el periodo entre el momento en que el Banco transfiere el control sobre un bien o servicio acordado con la contraparte y el momento en que la contraparte paga por ese bien o servicio, sea de un año o menos. 73

Para ajustar el monto acordado de la contraprestación para dar cuenta de un componente importante de financiamiento, el Banco debe utilizar la tasa de descuento que se reflejaría en una transacción de financiamiento separada entre éste y la contraparte al inicio del contrato. Esa tasa reflejaría las características crediticias de la contraparte, así como cualquier aval, fianza o garantía colateral proporcionada por la contraparte o el Banco, incluidos los activos transferidos en el contrato. El Banco podría determinar esa tasa como aquella que iguala al precio que la contraparte pagaría al contado por los bienes o servicios cuando (o a medida que) el control sobre los mismos se transfiere a la contraparte. Después del inicio del contrato, el Banco no debe actualizar la tasa de descuento por cambios en las tasas de interés u otras circunstancias (tales como un cambio en la evaluación del riesgo de crédito de la contraparte). 74

Los ingresos por intereses o gastos por intereses deben reconocerse sólo en la medida en que se reconozca una cuenta por cobrar o una cuenta por cobrar condicionada o un pasivo en relación con el contrato. 75

CONTRAPRESTACIÓN EN UNA FORMA DISTINTA AL EFECTIVO

Para determinar el precio de la transacción para contratos en los que la contraparte compromete una contraprestación distinta al efectivo, el Banco debe valorar y reconocer dicha contraprestación a su valor razonable. 76

Si el Banco no puede estimar confiablemente el valor razonable de la contraprestación distinta al efectivo, el Banco debe valorarla con base en el precio de venta independiente de los bienes o servicios acordados con la contraparte (u otras contrapartes con características similares) a cambio de la contraprestación. 77

El valor razonable de la contraprestación distinta al efectivo puede variar debido a la forma de la contraprestación. Si el valor razonable de la contraprestación distinta al efectivo acordada con la contraparte varía por razones distintas a la forma de la contraprestación, el Banco debe estimar el precio de la transacción, conforme a lo establecido en esta NIFBdM respecto de la estimación de la contraprestación variable y de la restricción para estimarla 78

CAMBIOS EN EL PRECIO DE LA TRANSACCIÓN

Después del inicio del contrato, el precio de la transacción puede cambiar por varias razones, incluidas la resolución de sucesos inciertos u otros cambios en circunstancias que modifican el monto de la contraprestación a la que el Banco considera tener derecho a cambio de los bienes o servicios acordados. 79

El Banco debe asignar a las obligaciones a cumplir del contrato cualquier cambio posterior en el precio de la transacción sobre la misma base que al inicio del contrato. Por consiguiente, el Banco no debe reasignar el precio de la transacción para reflejar los cambios en los precios de venta independientes después del inicio del contrato. Los montos asignados a una obligación a cumplir satisfecha deben reconocerse como ingresos, o como una reducción en los ingresos, en el periodo en que el precio de la transacción cambie. 80

El Banco debe asignar un cambio en el precio de la transacción en su totalidad a una o más, pero no a todas las obligaciones a cumplir, o a bienes o servicios separables de una serie de bienes o servicios que forman parte de una obligación a cumplir única, sólo si se cumplen los dos criterios siguientes: 81

- a) Los términos de un monto variable se relacionan de forma específica con los esfuerzos del Banco por satisfacer la obligación a cumplir o transferir el control sobre los bienes o servicios separables (o bien con un desenlace específico procedente de satisfacer la obligación a cumplir o de la transferencia del control sobre los bienes o servicios separables); y
- b) La distribución del monto variable de la contraprestación en su totalidad a la obligación a cumplir o al bien o servicio separable es congruente con el objetivo de asignación del precio de la transacción entre las obligaciones a cumplir, al considerar todas las obligaciones a cumplir y términos relativos al pago del contrato.

El Banco debe identificar si existe un cambio en el precio de la transacción que surge como resultado de una modificación de un contrato, conforme a lo establecido en la sección de modificación de contratos, expuesta anteriormente 82

en esta NIFBdM. Sin embargo, para un cambio en el precio de la transacción que ocurra después de una modificación del contrato, el Banco debe aplicar los tres párrafos anteriores para asignar el cambio en el precio de la transacción en cualquiera de las siguientes formas que sea procedente:

- a) El Banco debe asignar el cambio en el precio de la transacción a las obligaciones a cumplir identificadas en el contrato antes de la modificación si, y en la medida en que, el cambio en el precio de la transacción sea atribuible a una parte de una contraprestación variable acordada antes de la modificación y los bienes o servicios pendientes de transferir, sean separables de los ya transferidos (hasta la fecha de modificación); y
- b) En todos los demás casos en los que la modificación no se trate como un contrato separado, el Banco debe asignar el cambio en el precio de la transacción a las obligaciones a cumplir del contrato modificado (es decir, a las obligaciones a cumplir que no fueron total o parcialmente satisfechas de forma inmediata después de la modificación).

ASIGNACIÓN DEL PRECIO DE LA TRANSACCIÓN ENTRE LAS OBLIGACIONES A CUMPLIR

El Banco debe asignar el precio de la transacción a cada obligación a cumplir (a cada bien o servicio que sea separable) por un monto que represente la parte de la contraprestación a la cual el Banco considera tener derecho a cambio de transferir el control sobre cada uno de los bienes o servicios acordados con la contraparte. 83

El Banco debe distribuir el precio de la transacción a cada obligación a cumplir identificada en el contrato basándose en su precio relativo de venta independiente, considerando la distribución de los descuentos y la asignación de la contraprestación cuando ésta incluya montos variables. 84

En un contrato con una única obligación a cumplir, no aplica llevar a cabo la asignación del precio de la transacción y la asignación de la contraprestación variable, a cada obligación a cumplir, dado que sólo existe una obligación. Sin embargo; podría ser aplicable la asignación del precio de la transacción y la asignación de la contraprestación variable a cada obligación a cumplir, si el Banco se compromete a transferir el control sobre una serie de bienes o servicios separables identificados como una obligación a cumplir única (es decir; una serie de bienes o servicios separables que son sustancialmente iguales y que tienen el mismo patrón de transferencia a la contraparte) y la contraprestación acordada incluye montos variables. 85

Para asignar el precio de la transacción a cada obligación a cumplir basándose en el precio relativo de venta independiente, el Banco debe determinar, al inicio del contrato, el precio de venta independiente del bien o servicio que subyace en cada obligación a cumplir del contrato y debe asignar el precio de la transacción a cada obligación a cumplir en proporción a dichos precios de venta independientes. 86

El precio de venta independiente es el precio al que el Banco vendería un bien o servicio acordado de forma separada a una contraparte. La mejor evidencia de un precio de venta independiente es el precio observable de un bien o servicio 87

cuando el Banco lo vende de forma separada en circunstancias similares y a contrapartes con las mismas características. Un precio establecido de forma contractual o el precio de lista de un bien o servicio pueden ser (pero no debe suponerse necesariamente que sean) precios de venta independientes para dicho bien o servicio.

Si un precio de venta independiente no es directamente observable, el Banco debe estimarlo por el monto que resultaría de la distribución del precio de la transacción que cumpla el objetivo de asignación del precio de la transacción entre las obligaciones a cumplir. 88

Los métodos adecuados para estimar el precio de venta independiente de un bien o servicio incluyen, pero no se limitan a, los siguientes: 89

- a) Enfoque de evaluación del mercado ajustado: el Banco podría evaluar el mercado en el que vende los bienes y servicios y estimar el monto que la contraparte, en dicho mercado, estaría dispuesta a pagar por ellos. Este enfoque puede también incluir la referencia a los precios que los competidores del Banco han asignado a bienes o servicios similares, ajustando esos precios, según sea necesario, para reflejar los costos y márgenes del Banco;
- b) Enfoque del costo esperado más un margen: el Banco podría proyectar sus costos esperados de satisfacer cada obligación a cumplir y luego añadir, en su caso, un margen apropiado para ese bien o servicio; y
- c) Enfoque residual: el Banco puede estimar el precio de venta independiente de un bien o servicio con base en el precio total de la transacción, menos la suma de los precios de venta independientes observables de los otros bienes o servicios acordados en el contrato, sólo si se cumple uno de los criterios siguientes:
 - i. el Banco vende el bien o servicio en cuestión, a contrapartes diferentes (aproximadamente al mismo tiempo) dentro de un rango amplio de montos, siendo el precio de venta altamente variable, por lo que no puede identificarse un precio de venta independiente representativo que proceda de transacciones pasadas u otra evidencia observable; o
 - ii. el Banco no ha establecido todavía un precio para ese bien o servicio y éste no ha sido previamente vendido de forma independiente (es decir, el precio de venta es incierto).

Puede ser necesario utilizar una combinación de métodos para estimar los precios de venta independientes de los bienes o servicios acordados en el contrato si dos o más de dichos bienes o servicios tienen precios de venta independientes, inciertos o altamente variables. 90

ASIGNACIÓN DE UN DESCUENTO

La contraparte 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 acordados en el contrato supera la contraprestación acordada. El Banco debe asignar el descuento proporcionalmente a todas las obligaciones a cumplir del contrato, excepto cuando tenga evidencia observable, conforme al párrafo siguiente, de que el descuento está totalmente relacionado sólo con una o más, 91

pero no con todas, las obligaciones a cumplir del contrato. La asignación proporcional del descuento se debe a que el Banco distribuye el precio de la transacción en cada obligación a cumplir sobre la base de los precios de venta independientes relativos de los bienes o servicios subyacentes separables.

El Banco debe asignar un descuento en su totalidad a una o más, pero no a todas, las obligaciones a cumplir del contrato, si se cumplen todos los criterios siguientes: 92

- a) El Banco vende regularmente cada bien o servicio separable (o cada grupo de bienes o servicios separables) del contrato de forma independiente;
- b) El Banco también vende regularmente de forma independiente un grupo (o grupos) de algunos de esos bienes o servicios separables con un descuento sobre los precios de venta independientes de los bienes o servicios en cada grupo; y
- c) El descuento atribuible a cada grupo de bienes o servicios descrito en el inciso anterior es sustancialmente el mismo que el descuento del contrato, y un desglose de los bienes o servicios de cada grupo proporciona evidencia observable de la obligación a cumplir (u obligaciones a cumplir) a la cual pertenece el descuento total del contrato.

Si un descuento se asigna en su totalidad a una o más obligaciones a cumplir del contrato, conforme al párrafo anterior, el Banco debe distribuir el descuento antes de utilizar el enfoque residual, descrito anteriormente en esta NIFBdM y utilizado para estimar el precio de venta independiente de un bien o servicio. 93

ASIGNACIÓN DE LA CONTRAPRESTACIÓN VARIABLE

La contraprestación variable que se compromete en un contrato puede atribuirse al contrato en su totalidad o a una parte específica del mismo de cualquiera de las formas siguientes: 94

- a) A una o más, pero no a todas, las obligaciones a cumplir del contrato; o
- b) A uno o más, pero no a todos, los bienes o servicios separables que forman parte de una obligación a cumplir única.

El Banco debe asignar un monto variable (y los cambios posteriores en ese monto) en su totalidad a una obligación a cumplir o a bienes o servicios separables que forman parte de una obligación a cumplir única, si cumple los dos criterios siguientes: 95

- a) Los términos de un monto variable se relacionan de forma específica con los esfuerzos del Banco por satisfacer la obligación a cumplir o transferir el control sobre los bienes o servicios separables (o bien con un desenlace específico procedente de satisfacer la obligación a cumplir o de la transferencia del control sobre los bienes o servicios separables); y
- b) La distribución del monto variable de la contraprestación en su totalidad a la obligación a cumplir o al bien o servicio separable es congruente con el objetivo de asignación del precio de la transacción entre las obligaciones a cumplir, al considerar todas las obligaciones a cumplir y términos relativos al pago del contrato.

Los requerimientos de asignación del precio de la transacción entre las obligaciones a cumplir deben aplicarse para distribuir el precio de la transacción. 96

RECONOCIMIENTO DEL INGRESO

El Banco debe reconocer los ingresos cuando (o a medida que) satisfaga una obligación a cumplir mediante la transferencia del control sobre los bienes o servicios acordados (es decir, uno o varios activos) a la contraparte. 97

Para cada obligación a cumplir identificada, el Banco debe determinar al inicio del contrato, si satisface la obligación a cumplir en un momento determinado o a lo largo del tiempo. 98

Los bienes o servicios son activos (recursos) para la contraparte, incluso si sólo lo son de forma momentánea, cuando se reciben y utilizan (como en el caso de muchos servicios). El control sobre un activo incluye la capacidad para dirigir el uso del activo y obtener sustancialmente todos sus beneficios económicos residuales. El control también incluye la capacidad de impedir que otras entidades dirijan el uso del activo y obtengan sus beneficios. Los beneficios de un activo para la contraparte son entradas de recursos o ahorros en salidas de recursos que pueden obtenerse directa o indirectamente de muchas formas, tales como mediante:

- a) El uso del activo para producir bienes o prestar servicios;
- b) El uso del activo para mejorar el valor de otros activos;
- c) El uso del activo para liquidar pasivos o reducir gastos;
- d) La venta o intercambio del activo;
- e) El dar en prenda el activo para garantizar un préstamo; o
- f) La conservación del activo para su futuro uso o disposición.

Cuando (o a medida que) una obligación a cumplir se satisface, el Banco debe reconocer como ingreso el precio de la transacción asignado a esa obligación a cumplir. El Banco deberá excluir del precio de la transacción, cualquier monto que corresponda a una estimación de la contraprestación variable, cuando ésta no sea probable. 100

Si el Banco transfiere el control de bienes o servicios a la contraparte antes de que ésta pague la contraprestación o antes de que sea exigible el cobro, el Banco debe presentar una cuenta por cobrar condicionada, excluyendo cualquier monto presentado en cuentas por cobrar. El Banco debe evaluar el deterioro de una cuenta por cobrar condicionada de acuerdo con la NIFBdM correspondiente. 101

En la valuación inicial de una cuenta por cobrar procedente de un contrato, cualquier diferencia entre la valuación de la cuenta por cobrar de acuerdo con la NIFBdM aplicable y el monto correspondiente del ingreso reconocido se debe presentar como un gasto (por ejemplo, como una pérdida por deterioro). 102

OBLIGACIONES A CUMPLIR A SATISFACER EN UN MOMENTO DETERMINADO

El Banco puede satisfacer una obligación a cumplir en un momento determinado. Para determinar el momento en que la contraparte obtiene el control sobre un activo y el Banco satisface la obligación a cumplir, éste último debe considerar los requerimientos de transferencia de control mencionados en la sección inmediata anterior de esta NIFBdM. 103

ACUERDOS DE CONSIGNACIÓN

Cuando el Banco entrega un bien a un tercero, tal como un intermediario o distribuidor, para su posterior venta final a una contraparte, el Banco debe determinar si el intermediario o el distribuidor obtuvieron el control sobre el bien en ese momento. Un bien que se ha entregado a un intermediario o distribuidor puede quedar a consignación si no existió transferencia de control sobre el bien. Por consiguiente, el Banco no debe reconocer ingresos en el momento de la entrega de un bien en consignación. 104

ACUERDOS DE ENTREGA POSTERIOR A LA FACTURACIÓN

Un acuerdo de entrega posterior a la facturación es un contrato según el cual el Banco factura a la contraparte un bien, pero el Banco conserva la posesión física de dicho bien hasta que se le transfiera el control a la contraparte, en un momento determinado en el futuro. 105

Si el Banco reconoce el ingreso por la venta de un bien mediante la entrega posterior a la facturación, debe considerar si tiene obligaciones a cumplir pendientes (por ejemplo, servicios de custodia) a las que debe asignar una parte del precio de la transacción. 106

ACEPTACIÓN DEL CLIENTE

La aceptación de la contraparte, de un activo, puede indicar que ésta ha obtenido el control. El Banco debe considerar las cláusulas de aceptación al determinar cuándo la contraparte obtiene el control sobre un bien o servicio. 107

Si el Banco puede determinar de forma objetiva que ha transferido el control sobre el bien o servicio a la contraparte con base en lo acordado, entonces la aceptación del tercero es una formalidad que no afectaría la determinación de cuándo la contraparte ha obtenido el control sobre el bien o servicio. 108

En caso contrario, si el Banco no puede determinar de forma objetiva que el bien o servicio proporcionado reúne las especificaciones acordadas, entonces no podría concluir que la contraparte ha obtenido el control hasta que el Banco reciba la aceptación del cliente, porque en esa circunstancia el Banco no puede determinar si dicha contraparte tiene la capacidad de dirigir el uso del bien o servicio y de obtener sustancialmente todos sus beneficios económicos futuros residuales. 109

OBLIGACIONES A CUMPLIR A SATISFACER A LO LARGO DEL TIEMPO

El Banco transfiere el control sobre un bien o servicio a lo largo del tiempo y, por ello, satisface una obligación a cumplir y reconoce los ingresos a lo largo del tiempo, si se cumple uno de los siguientes criterios: 110

- a) La contraparte recibe y consume simultáneamente los beneficios a medida que el Banco los proporciona;
- b) El cumplimiento por el Banco crea o mejora un activo que la contraparte controla a medida que se crea o mejora el activo; o
- c) El cumplimiento del Banco no crea un activo con un uso alternativo para el Banco y éste tiene un derecho exigible al cobro por el cumplimiento que se haya logrado hasta la fecha.

DERECHO AL COBRO POR EL CUMPLIMIENTO LOGRADO HASTA LA FECHA

El Banco debe considerar los términos del contrato y cualquier ley aplicable para determinar si tiene un derecho exigible al cobro por el cumplimiento logrado hasta la fecha. El derecho al cobro por el cumplimiento que haya completado hasta la fecha no necesita ser un monto fijo. Sin embargo, para reconocer los ingresos a lo largo del tiempo, en todo momento el Banco debe tener derecho a un monto que al menos le compense por el cumplimiento logrado hasta la fecha si la contraparte u otra parte rescinde el contrato por razones distintas al incumplimiento por el Banco. 111

Un monto que compense al Banco por el cumplimiento logrado hasta la fecha sería uno que se aproxime al precio de venta de los bienes o servicios ya transferidos (por ejemplo, costos incurridos más un margen razonable), y no una compensación por la pérdida de la potencial ganancia si el contrato se rescindiera. 112

El derecho del Banco al cobro por el cumplimiento hasta la fecha no necesita ser un derecho incondicional presente. En muchos casos, el Banco tendrá un derecho incondicional al cobro sólo en el momento de alcanzar una meta acordada o hasta la satisfacción completa de la obligación a cumplir. Para determinar si se tiene un derecho al cobro por el cumplimiento hasta la fecha, el Banco debe considerar si tendría un derecho legal exigible para demandar o conservar el monto cobrado por el cumplimiento hasta la fecha, si el contrato se rescindiera antes de su finalización, por razones distintas al incumplimiento del Banco. 113

DETERMINACIÓN DEL AVANCE HACIA LA SATISFACCIÓN COMPLETA DE LA OBLIGACIÓN A CUMPLIR

Para cada obligación a cumplir a satisfacer a lo largo del tiempo, el Banco debe reconocer los ingresos a lo largo del tiempo evaluando el avance hacia la satisfacción completa de esa obligación. El objetivo al determinar el avance es mostrar el cumplimiento del Banco al transferir el control sobre los bienes o servicios prometidos. 114

El Banco debe aplicar un método único para determinar el avance de cada obligación a cumplir a lo largo del tiempo y debe aplicarlo de forma consistente a obligaciones a cumplir similares y en circunstancias parecidas. Al final de cada periodo, el Banco debe determinar nuevamente su avance hacia la satisfacción completa de dichas obligaciones. 115

MÉTODOS PARA DETERMINAR EL AVANCE

Los métodos apropiados para determinar el avance incluyen métodos de salida y de entrada. Para elegir el método apropiado para determinar el avance, el Banco debe considerar la naturaleza del bien o servicio sobre el cual se comprometió transferir el control al cliente. 116

Al aplicar un método para determinar el avance, el Banco debe excluir aquellos bienes o servicios cuyo control no fue transferido a la contraparte, y considerar sólo los bienes o servicios cuyo control sí fue transferido al satisfacer la obligación a cumplir. 117

Los métodos que pueden utilizarse para determinar el avance del Banco hacia la satisfacción completa de una obligación a cumplir que se satisface a lo largo del tiempo incluyen los siguientes: 118

- a) Métodos de salida (bienes o servicios transferidos); y
- b) Métodos de entrada (costos incurridos).

MÉTODOS DE SALIDA

Los métodos de salida reconocen los ingresos sobre la base de las valuaciones directas del valor para la contraparte de los bienes o servicios transferidos hasta la fecha en proporción con los bienes o servicios pendientes acordados en el contrato. Los métodos de salida incluyen métodos tales como evaluaciones del cumplimiento logrado hasta la fecha, tiempo transcurrido y unidades producidas o entregadas. 119

Como solución práctica, si el Banco tiene derecho a una contraprestación por un monto que equivale al valor para la contraparte, del cumplimiento por el Banco, hasta la fecha (por ejemplo, un contrato de servicios en el que una entidad factura un monto fijo por cada hora de servicio prestado), el Banco puede reconocer un ingreso por el monto al que tiene derecho a facturar. 120

MÉTODOS DE ENTRADA

Los métodos de entrada reconocen los ingresos sobre la base de los esfuerzos o recursos empleados por el Banco para satisfacer la obligación a cumplir (por ejemplo, recursos consumidos, horas de mano de obra utilizadas, costos incurridos, tiempo transcurrido u horas de maquinaria utilizadas) en proporción con los recursos totales estimados para satisfacer dicha obligación a cumplir. Si los esfuerzos o recursos del Banco se incurren uniformemente a lo largo del periodo a cumplir, puede ser apropiado para el Banco reconocer el ingreso sobre una base lineal. 121

EVALUACIONES RAZONABLES DEL AVANCE

El Banco debe reconocer los ingresos por una obligación a cumplir a satisfacer a lo largo del tiempo sólo si puede determinar razonablemente su avance hacia la satisfacción completa de dicha obligación a cumplir. El Banco no sería capaz de determinar razonablemente su avance si carece de la información confiable que se requeriría para aplicar un método apropiado de determinación del avance. 122

En algunas circunstancias (por ejemplo, en las primeras etapas de un contrato), el Banco puede no ser capaz de determinar razonablemente la satisfacción de una obligación a cumplir, aunque espere recuperar los costos incurridos. En esas circunstancias, el Banco debe reconocer un ingreso sólo en la medida de los costos incurridos hasta el momento por los que pueda determinar razonablemente el resultado de la obligación a cumplir. 123

CRITERIOS DE PRESENTACIÓN

Las cuentas por cobrar y cuentas por cobrar condicionadas deben presentarse dentro del balance general atendiendo a los rubros previstos en el Art. 38 del Reglamento y de acuerdo a la naturaleza de la operación que les da origen, considerando las necesidades de información del Banco y la importancia relativa. 124

Cuando el Banco reciba un pago de la contraparte antes de transferir el control sobre los bienes o servicios contratados, debe presentar en el balance general un pasivo por cobro anticipado cuando se reciba el pago. 125

El Banco debe presentar los efectos del componente de financiamiento por separado (ingresos por intereses o gastos por intereses) de los ingresos obtenidos por contratos de venta de bienes o prestación de servicios en el estado de resultados integral. 126

CRITERIOS DE REVELACIÓN

CONTRATOS DE VENTA DE BIENES O PRESTACIÓN DE SERVICIOS

Cuando sea relevante, el Banco debe revelar los siguientes montos del periodo, a menos que se presenten por separado en el estado de resultados integral: 127

- a) Ingresos por los contratos de venta de bienes o prestación de servicios por separado de los ingresos de otras fuentes; y
- b) Cualquier pérdida por deterioro reconocida (de acuerdo con la NIFBdM correspondiente) sobre cualquier cuenta por cobrar o cuenta por cobrar condicionada, la cual debe presentarse por separado de las pérdidas por deterioro en otros contratos.

SALDOS DE CONTRATOS DE VENTA DE BIENES Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS

Cuando sea relevante, el Banco debe revelar la siguiente información: 128

- a) Los saldos inicial y final de las cuentas por cobrar, cuentas por cobrar condicionadas de contratos de venta de bienes o prestación de servicios si no se presentan o revelan por separado;

- b) Ingresos reconocidos en el periodo que se incluyeron en el saldo de pasivo del contrato o cobros anticipados, al inicio del periodo; y
- c) Ajustes a ingresos reconocidos en el periodo procedentes de obligaciones a cumplir satisfechas (o parcialmente satisfechas) en periodos anteriores (por ejemplo, cambios en el precio de la transacción).

Cuando sea relevante, el Banco debe proporcionar una explicación de los cambios significativos en los saldos de las cuentas por cobrar condicionadas del contrato y de los cobros anticipados del periodo. 129

OBLIGACIONES A CUMPLIR

Cuando sea relevante, el Banco debe revelar información sobre sus obligaciones a cumplir en contratos de venta de bienes o prestación de servicios, incluyendo una descripción de todos los aspectos siguientes: 130

- a) Cuando el Banco satisface habitualmente sus obligaciones a cumplir;
- b) Los términos de pago significativos; y
- c) La naturaleza de los bienes o servicios sobre los cuales el Banco ha acordado transferir el control.

JUICIOS IMPORTANTES EN LA APLICACIÓN DE ESTA NIFBdM

El Banco debe revelar los juicios y cambios en los juicios realizados en la aplicación de esta NIFBdM que afecten de forma significativa la determinación del monto y momento del reconocimiento de los ingresos por contratos de venta de bienes o prestación de servicios, utilizados al determinar el momento de satisfacción de las obligaciones a cumplir y el precio de la transacción y los montos asignados a cada obligación a cumplir. 131

VIGENCIA

Las disposiciones contenidas en esta NIFBdM entran en vigor a partir del ejercicio que inicie el 1º de enero de 2024 y deja sin efecto a la NIFBdM D-1, *Ingresos por contratos de venta bienes o prestación de servicios*, que fue establecida por el Banco el 1º de enero de 2022. 132