

## **Caso A: Reconocimiento de Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes | Descuentos varios en precio de venta**

Muchas empresas utilizan en sus estrategias comerciales otorgar descuentos de diversa naturaleza a sus clientes.

Entre los diversos tipos de descuentos, tenemos:

- **Descuentos por pronto pago:** Estos descuentos se ofrecen a los clientes que realizan el pago de sus compras en un plazo más corto que el acordado. El objetivo de este tipo de descuento es incentivar a los clientes a pagar rápidamente y mejorar la liquidez de la empresa vendedora.
- **Descuentos por volumen:** Estos descuentos se otorgan a los clientes que compran una cantidad significativa de productos o que superan ciertos umbrales de compra. El objetivo es incentivar a los clientes a comprar en grandes volúmenes y fortalecer las relaciones comerciales a largo plazo.
- **Rappel:** Es un tipo de descuento basado en el volumen acumulado de compras durante un período determinado. Este incentivo se ofrece para fomentar la lealtad del cliente y aumentar las ventas.
- **Descuentos promocionales:** Estos descuentos se ofrecen por tiempo limitado para impulsar las ventas de ciertos productos o servicios. Pueden estar vinculados a eventos específicos, temporadas, o simplemente como una estrategia de marketing para aumentar la demanda.
- **Descuentos por paquete o "combo":** Este tipo de descuento se aplica cuando un cliente compra un conjunto de productos o servicios juntos en lugar de adquirirlos por separado. El objetivo es incentivar la venta de múltiples productos o servicios en una sola transacción, lo que puede aumentar las ventas y la satisfacción del cliente.
- **Descuentos por devolución de mercancía:** Estos descuentos se otorgan a los clientes que devuelven productos defectuosos o que no cumplen con sus expectativas. El objetivo es mantener la satisfacción del cliente y evitar posibles reclamos o disputas.

Salvo los descuentos por pronto pago, todos los demás se reconocen ajustando el ingreso ordinario. Cuando existen diversas obligaciones de desempeño, los descuentos pueden

asignarse proporcionalmente a cada uno o estar vinculados específicamente a algunas obligaciones de desempeño, tal como lo señala el párrafo 81 de NIIF 15.

### **Asignación de un descuento**

**[Referencia: párrafos FC277 a FC283, Fundamentos de las Conclusiones]**

81 Un cliente recibe un descuento por comprar un grupo de bienes o servicios si la suma de los precios de venta independientes de dichos bienes o servicios comprometidos en el contrato supera la contraprestación acordada. Excepto cuando una entidad tenga evidencia observable, de acuerdo con el párrafo 82, de que el descuento en su totalidad está relacionado solo con una o más, pero no con todas, las obligaciones de desempeño de un contrato, la entidad asignará el descuento proporcionalmente a todas las obligaciones de desempeño del contrato. **[Referencia: párrafo FC280, Fundamentos de las Conclusiones]** La asignación proporcional del descuento en esas circunstancias es consecuencia de que la entidad distribuye el precio de la transacción a cada obligación de desempeño sobre la base de los precios de venta independientes relativos de los distintos bienes o servicios subyacentes.

**[Referencia: ejemplo 33, Ejemplos Ilustrativos]**

#### **Caso A.1.: Contrato con múltiples descuentos**

Alimentos S.A. suministra productos alimenticios a supermercados y ofrece varios descuentos comerciales a sus clientes. Recientemente, firmó un contrato con Supermercado Alfa Ltda. para vender 20,000 unidades de un producto específico. El contrato incluye los siguientes descuentos:

- Precio de venta por unidad: CLP 5,000 más IVA
- Descuento por volumen: 5% si se compran más de 10,000 unidades.
- Rappel: 2% si el volumen de compras anuales supera las 50,000 unidades.
- Descuento por pronto pago: 1% si se paga en 10 días en lugar de los 30 días habituales.

El costo de las unidades vendidas asciende al 50% del precio de venta.

Durante el mes de abril de 2022, Alimento S.A. entrega las 20.000 unidades a Supermercado Alfa Ltda.

El 30 de abril de 2022 factura todas las guías de despacho de las entregas realizadas a Supermercado Alfa Ltda.

Supermercado Alfa Ltda. Cancela la factura el día 05 de mayo de 2022, a través de transferencia bancaria.

Al 31 de diciembre de 2022, Supermercado Alfa Ltda. Ha comprado 60.000 unidades a Alimentos S.A. bajo las mismas condiciones del contrato inicial, accediendo en cada una de las compras al descuento por volumen.

**Se pide:**

- a. Aplicar metodología de 5 pasos de NIIF 15.
- b. Realizar todos los registros contables relacionados, incluido el análisis del 31 de diciembre de 2022.

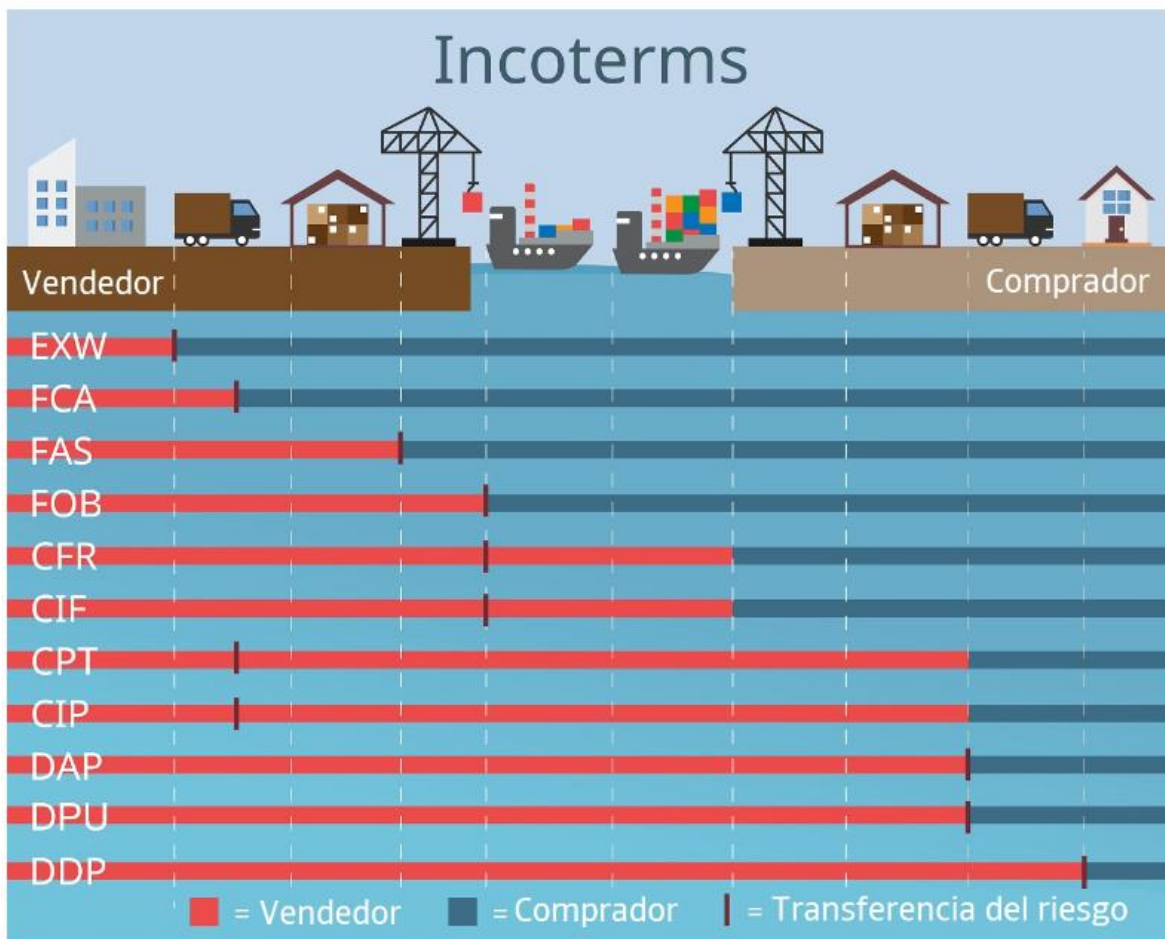
### Caso B: Reconocimiento de Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes | Exportación a través del uso de los Incoterms (international comercial terms)

Las empresas que realizan exportaciones utilizan los Incoterms como términos en los contratos internacionales que permitan detallar las obligaciones de cada una de las partes involucradas (exportador-vendedor e importador-comprador) a la hora de entregar las mercancías.

Tal como se observa en la siguiente ilustración, existen diversos términos incoterms que representan diferentes momentos en los cuales se transfiere el riesgo.

Para conocer que significa cada uno de los términos revisa la siguiente página web:

<https://www.creditoycaucion.es/es/blog/detalle/incoterms-sirven>



### **Caso B.1.: Uso de Incoterm FOB (Free on Board – Libre a Bordo)**

Exportadora Tec S.A. es una empresa que fabrica y exporta componentes electrónicos a nivel mundial. Recientemente firmó un contrato con la empresa estadounidense "TechBuyer Inc." para vender y entregar 10,000 unidades de un componente específico. El contrato establece que el envío se realizará bajo el término Incoterm FOB (Free on Board) en el puerto de salida en el país de Exportadora Tec S.A.

Exportadora Tec S.A. tiene su fábrica en la ciudad de Valparaíso.

La exportación se realiza con los siguientes antecedentes:

- Unidades a entregar: 10.000.
- Valor venta unitario: 100 USD.
- Costo de las unidades vendidas: 45% del precio de venta.
- Fecha de exportación: 10 de enero de 2023.
- 10 de enero de 2023, recepción de mercaderías por barco que hará transporte marítimo.
- Según el contrato, TechBuyer Inc. cancela el día 10 de febrero de 2023 a través de transferencia a la cuenta corriente en USD de Exportadora Tec S.A.

La Moneda Funcional de Exportadora Tec S.A. corresponde a CLP.

Otros antecedentes:

- T/C USD Observado, 10 de enero de 2023: 837,19 CLP.
- T/C USD Observado, 10 de febrero de 2023: 796,27 CLP.

### **Se pide:**

- c. Aplicar metodología de 5 pasos de NIIF 15.
- d. Realizar todos los registros contables relacionados con la exportación.

### **Caso B.2.: Uso de Incoterms DDP (Delivered Duty Paid – Entregado Derechos Pagados)**

Considere los mismos antecedentes del Caso B.1. pero con las siguientes modificaciones:

- Incoterm utilizado DDP.
- Precio venta unitario: 125 USD.
- El 10 de enero de 2023, Exportadora Tec S.A. embarca las unidades en el puerto de Valparaíso.
- El 01 de marzo de 2023, TechBuyer Inc. señala haber recibido satisfactoriamente las 10.000 unidades de los componentes.
- El 03 de marzo de 2023, TechBuyer Inc. realiza transferencia bancaria para cancelar la exportación.
- T/C USD Observado, 10 de enero de 2023: 837,19 CLP.
- T/C USD Observado, 01 de marzo de 2023: 829,97 CLP.
- T/C USD Observado, 10 de marzo de 2023: 800,88 CLP.

#### **Se pide:**

- a. Aplicar metodología de 5 pasos de NIIF 15.
- b. Realizar todos los registros contables relacionados con la exportación.