Capítulo 2
Reconocimiento de Ingresos

BANMÉDICA S.A. Y FILIALES

ESTADOS CONSOLIDADOS DE RESULTADOS INTEGRALES POR FUNCIÓN

Por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2016 y 2015

(Expresados en miles de pesos chilenos - M$)

Estado de Resultados Consolidado Por Función		31-12-2016 M$	31-12-2015 (*) Reexpresado M$
Estado de Resultados			
Ganancia (Pérdida)	**Nota**		
Ingresos de actividades ordinarias	22	1.420.202.448	1.319.644.030
Costo de ventas	23	(1.118.401.090)	(1.055.975.633)
Ganancia bruta		**301.801.358**	**263.668.397**
Otros ingresos, por función	22	20.380.694	22.340.060
Costos de distribución		0	0
Gastos de administración	23	(212.551.470)	(196.828.409)
Otros gastos, por función	23	(3.899.752)	(3.715.744)
Otras ganancias (pérdidas)		(501.302)	395.168
Ganancias (pérdidas) de actividades operacionales		**105.229.528**	**85.859.472**
Ganancias (pérdidas) que surgen de la baja en cuentas de activos financieros medidos al costo amortizado		0	0
Ingresos financieros	24	9.013.317	9.021.534
Costos financieros	24	(16.093.795)	(15.516.996)
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	11	4.558.650	3.874.119
Diferencias de cambio	24	(1.341.158)	1.456.323
Resultados por unidades de reajuste	24	(4.476.711)	(7.130.175)
Ganancias (pérdidas) que surgen de diferencias entre importes en libros anteriores y el valor razonable de activos financieros reclasificados como medidos al valor razonable		0	0
Ganancia (pérdida) antes de impuestos		**96.889.831**	**77.564.277**
Gasto por impuestos a las ganancias	15	(30.849.518)	(24.719.608)
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas		**66.040.313**	**52.844.669**
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas		0	0
Ganancia (pérdida)		**66.040.313**	**52.844.669**
Ganancia (Pérdida) Atribuible a			
Ganancia (Pérdida) Atribuible a los Propietarios de la Controladora		57.751.444	45.201.097
Ganancia (Pérdida) Atribuible a Participaciones No Controladoras	21	8.288.869	7.643.572

Ingresos

NOTA 22.- INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS Y OTROS INGRESOS POR FUNCION

22.1.- El siguiente es el detalle de los ingresos ordinarios:

Detalle de Ingresos de Actividades Ordinarias	Saldos al	
	31-12-2016 M$	31-12-2015 M$
Ingresos por Cotizaciones de Salud	968.680.069	854.899.664
Ingresos por Prestaciones de Salud Ambulatoria	202.609.284	202.492.015
Ingresos por Prestaciones de Salud Hospitalaria	184.438.019	188.763.267
Ingresos por Servicios de Emergencia Móvil	23.174.169	24.857.642
Otros	41.300.907	48.631.442
Total	**1.420.202.448**	**1.319.644.030**

22.2.- El detalle de otros ingresos por función es el siguiente:

Detalle de Otros Ingresos, por Función	Saldos al	
	31-12-2016 M$	31-12-2015 M$
Documentos Prescritos	5.419.436	5.869.868
Arriendo de Oficinas y Otros	1.901.806	2.306.279
Recuperación de Gastos de Cobranza	1.201.900	5.804.672
Utilidad en Venta de Propiedad, Planta y Equipo	550.948	229.648
Otros	11.306.604	8.129.593
Total	**20.380.694**	**22.340.060**

Ingresos

28.2. Información Regional por Segmento.

La información por segmentos que se entrega al comité ejecutivo estratégico de los segmentos reportables por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2016 y 2015, es la siguiente:

INFORMACIÓN REGIONAL POR SEGMENTO ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016	Supermercados M$	Shopping Centers M$	Mejoramiento del Hogar M$	Tiendas por departamento M$	Servicios Financieros (Tarjetas + Seguros + Banco) M$	Servicios de apoyo, Financiamiento, Ajustes y Otros M$	TOTAL CONSOLIDADO M$
Ingresos de actividades ordinarias con Terceros	7.487.810.013	238.722.047	1.294.348.447	1.126.931.451	177.683.116	7.506.360	10.333.001.434
Costo de Ventas	(5.600.464.369)	(31.110.450)	(849.368.178)	(810.966.512)	(59.818.180)	(4.743.748)	(7.356.471.437)
Margen bruto	**1.887.345.644**	**207.611.597**	**444.980.269**	**315.964.939**	**117.864.936**	**2.762.612**	**2.976.529.997**
Otros ingresos	10.002.717	289.829.520	722.070	1.361.259	12.495	(776.048)	301.152.013
Gastos de Administración, Ventas y Otros	(1.620.570.006)	(31.097.653)	(321.878.612)	(292.372.078)	(53.538.638)	(203.923.744)	(2.523.380.731)
Costos Financieros e Ingresos Financieros, Netos	-	-	-	-	-	(268.970.255)	(268.970.255)
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas	124.043	-	-	-	11.772.121	-	11.896.164
Diferencias de cambio	-	-	-	-	-	37.287.243	37.287.243
Resultados por Unidades de Reajuste	-	-	-	-	-	(14.312.457)	(14.312.457)
Otras Ganancias (Pérdidas)	5.203.779	1.358.580	-	-	-	53.001.705	59.564.064
Gasto (Ingreso) por Impuesto a las Ganancias	-	-	-	-	-	(191.968.568)	(191.968.568)
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas	-	-	-	-	-	-	-
Ganancia (Pérdida)	**282.106.177**	**467.702.044**	**123.823.727**	**24.954.120**	**76.110.914**	**(586.899.512)**	**387.797.470**
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	**282.106.177**	**467.702.044**	**123.823.727**	**24.954.120**	**76.110.914**	**(586.899.512)**	**387.797.470**
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones discontinuadas	-	-	-	-	-	-	-
Resultado de Ingresos y Gastos Integrales Atribuible a Participaciones Minoritarias	-	-	-	-	-	(42.603)	(42.603)
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	**282.106.177**	**467.702.044**	**123.823.727**	**24.954.120**	**76.110.914**	**(586.942.115)**	**387.754.867**
Depreciaciones y amortizaciones	145.114.047	6.395.488	24.492.090	30.128.018	5.718.133	15.865.643	227.713.419

Ingresos

- Los ingresos de una empresa pueden considerarse como cualquier beneficio económico dentro del período contable.

- Los ingresos de la explotación de una empresa, es un término más acotado y se refiere únicamente a aquellos beneficios generados por el giro de ésta.

Ingresos

Ingresos vs. Otros Ingresos – Ejercicio

1. Un constructor de conjuntos habitacionales vende un terreno colindante a una construcción.

2. Un banco vende inmuebles que se recibieron como garantía de préstamos que se convirtieron en incobrables.

3. Una tienda que cobra intereses por sus cuentas a cobrar.

4. Una empresa de leasing cobra intereses por el crédito.

5. Una filial factura a su casa matriz gastos de la casa matriz cancelados por dicha filial.

Ingresos

¿Por qué la atención se centra en los ingresos?

- <u>Ingresos</u>

✓ Son indicador cláve para todo tipo de negocios

✓ Generador de conflictos entre la contabilidad y gerencia

✓ Es un rubro susceptible de fraude

✓ Área compleja:
  - ✓ Ingresos vs. otros ingresos
  - ✓ Reconocimiento y medición

Ingresos

¿Cómo se reconocen los ingresos ?

La valoración de los ingresos ordinarios debe hacerse utilizando el valor razonable de la contrapartida recibida o por recibir, derivada de los mismos.

¿Qué sucede con una venta a crédito?

Contabilización de Ingresos Bienes

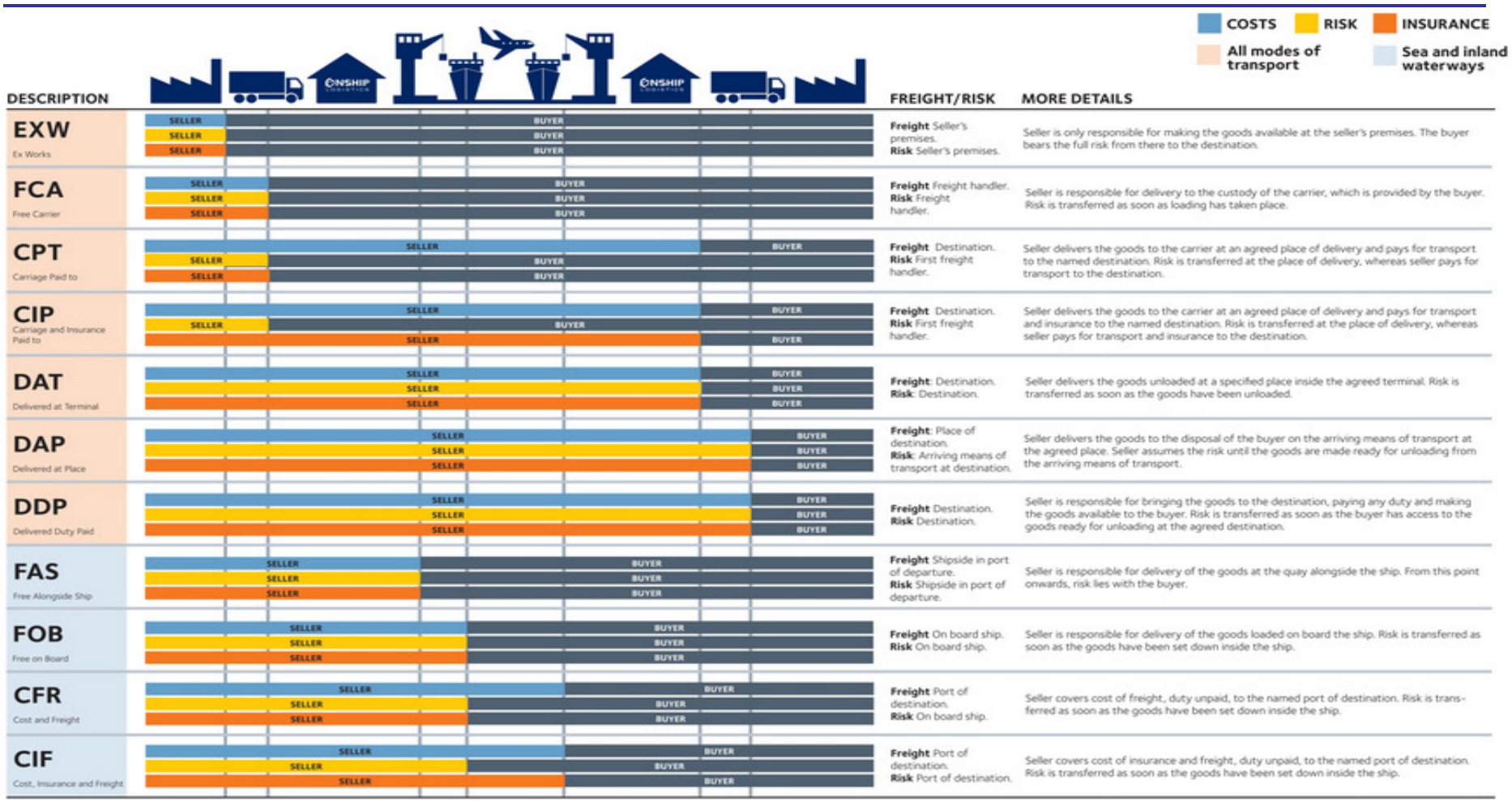
BIENES (IAS 18)

- **La entidad ha transferido sustancialmente los riesgos y beneficios de la transacción.**
- El monto del ingreso puede ser medido razonablemente
- Es probable que el beneficio económico asociado llegue a la entidad.
- Los costos incurridos o por incurrir pueden ser medidos con razonable grado de precisión.

¿Cuándo reconocer un ingreso?

- Las empresas generalmente reconocen el ingreso cuando realizan la factura. ¿Es esto siempre correcto?
- Facturación “en piso” o “Bill and Hold” o facturación sin despacho
- ¿Qué sucede con el IVA?
- ¿Cómo afectan los Incoterms?

¿Cuándo reconocer un ingreso?



¿Cuándo reconocer un ingreso?

Caso 1

- Una empresa no alcanzó a despacharle a un supermercado el último día del mes, porque no tuvo camiones disponibles. Aún así se realizó la factura con fecha último día del mes. ¿Se debe reconocer la venta?

¿Cuánto ingreso reconocer?

Caso 2

- Supongamos que una empresa vende existencias por un total de $400.000. Las alternativas de pago son al contado o en 3 pagos a 30, 60 y 90 días. La empresa realiza un descuento de 5% si se paga al contado y no cobra tasa de interés si se paga en la segunda modalidad. ¿Cuánto se debe reconocer al momento de la venta si el cliente paga a 30, 60 y 90 días?

¿Cuánto ingreso reconocer?

Caso 3

- Una empresa que vende pintura tiene la siguiente política de descuentos, rebates, para sus grandes clientes:

  Hasta 100.000 litros: sin descuento

  Entre 100.000 y 250.000 litros: 5% descuento en todas las ventas

  Sobre 250.000 litros: 10% descuento en todas las ventas.

- El rebate es pagado al término del año de contrato del cliente.

- Suponga que el 31 de Diciembre de un determinado año, un cliente ya ha comprado 140.000 litros de pintura. Históricamente, dicho cliente ha comprado sobre 250.000 distribuidos uniformemente durante el año. Su contrato rige de Julio a Junio de cada año.

- ¿Cómo debiese de contabilizar la empresa, las ventas de este cliente?

¿Cuánto ingreso reconocer?

Memoria Hites 2012

Nota 4

n. Acuerdos con proveedores

La Sociedad mantiene acuerdos comerciales con sus proveedores que le permiten recibir beneficios por:

Descuentos por volumen, los cuales se determinan en función del cumplimiento de metas anuales de compra, previamente acordadas con los proveedores.

Descuentos promocionales, que corresponden a una reducción adicional en el precio de los inventarios adquiridos, con ocasión del desarrollo de iniciativas comerciales; y, publicidad compartida, que corresponde a la participación de proveedores en campañas publicitarias, revistas de promoción y apertura de nuevas multitiendas.

Los descuentos por volumen y descuentos promocionales se reconocen como una reducción en el costo de venta de los productos vendidos o el valor de las existencias. Los aportes para publicidad compartida se reconocen cuando la Sociedad ha desarrollado las actividades acordadas con el proveedor y se registran como una reducción de los gastos de marketing incurridos.

La Sociedad reconoce los beneficios de acuerdo con proveedores sólo cuando existe evidencia formal del acuerdo, el monto del beneficio puede ser estimado razonablemente y su recepción es probable.

Fuente: http://www.hites.cl/cms/sites/default/files/MEMORIA%202012%20HITES%20VF%20OF.%20ALTA_0.pdf

Contabilización de Ingresos Servicios

SERVICIOS (IAS 18)

- El monto del ingreso puede ser medido razonablemente.
- Es probable que el beneficio económico asociado llegue a la entidad.
- El grado de avance puede ser medido con razonable precisión a la fecha de presentación de Estados Financieros.
- Los costos incurridos y los costos que se necesitan para terminar la transacción pueden ser medidos razonablemente.

¿Cuándo reconocer un ingreso?

Caso 4

Pedro, un destacado Ingeniero Comercial ha sido contratado por una empresa para realizar una asesoría, la cual tiene que estar terminada en dos meses. El cliente ha acordado pagarle al final del trabajo realizado un total de $2.000.000. ¿Cómo debiese Pedro reconocer el ingreso?

¿Qué sucede si el contrato estipula que el pago se realiza en un 100% si el cliente se retracta? ¿y si el pago se realiza únicamente luego de terminado y aprobado el trabajo?

Contabilización de Ingresos

Caso 5

Un conocido Laboratorio Internacional, le ha encargado a un laboratorio chileno más pequeño, KNP que desarrolle un tratamiento médico para una enfermedad poco común. Se espera que el desarrollo se demore 5 años y el laboratorio internacional obtendrá los derechos exclusivos sobre el desarrollo.

El laboratorio internacional le pagará US$ 1m por adelantado y cinco pagos anuales iguales de US$ 500.000 luego de mostrar los avances del desarrollo. Si el desarrollo es exitoso, el laboratorio internacional pagará US$ 1,5m adicionales.

El laboratorio chileno espera que los costos del desarrollo alcanzarán los US$ 3m en los cinco años de desarrollo.

Contabilización de Ingresos

Caso 5 *(continuación)*

Si en el año 1, KNP incurre en costos de US$ 600.000, en línea con lo estimado, ¿Qué debiese de reconocer KNP en el año 1?

Otras consideraciones: Relación Principal - Agente

- Una entidad actúa como principal cuando está expuesta a los riesgos y ventajas significativos asociados a la venta de bienes o a la prestación de servicios.

- Una entidad actúa como agente cuando no está expuesta a los riesgos y ventajas significativos asociados a la venta de bienes o a la prestación de servicios. El monto de la ganancia es predeterminado por una transacción o un porcentaje establecido de un monto facturado al cliente.

Otras consideraciones: Relación Principal - Agente

Antecedentes

- Una tienda por departamentos aloja 120 comerciantes bajo acuerdo de concesión. El acuerdo especifica que a cambio del espacio ocupado por los comerciantes, la tienda por departamentos recibirá una comisión de 20% de las ventas realizadas por los comerciantes.
- En el año N, los comerciantes realizaron ventas por $100.
- Tradicionalmente, la mayoría de tiendas por departamento reconoce el valor bruto de las ventas de concesiones en su línea de "ingresos por ventas".

Pregunta

¿Cómo deberia reconocer la tienda por departamentos este ingreso?

	Respuesta (A)	Respuesta(B)
– **Ingreso por ventas**	**100**	**20**
– Menos: Costo de ventas	80	-
– Utilidad	20	20

Otras consideraciones: Relación Principal - Agente

Clave para obtener la respuesta correcta

¿Cuál es la actividad de la tienda por departamentos en los acuerdos de concesión?

Otras consideraciones: Relación Principal - Agente

Guía

Ya sea si la entidad está funcionando como agente de venta o como vendedor principal siempre depende de los hechos y las circunstancias del acuerdo. Como mínimo, para ser considerado vendedor principal, se debe cumplir con lo siguiente:

1. El vendedor principal mantiene un acuerdo contractual con el cliente, por lo tanto, el cliente tiene certeza que el negocio es con el principal;
2. Es capaz de establecer los términos de la transacción, tales como el valor de venta y los términos de pago;
3. Mantiene el riesgo del inventario asociado;
4. Mantiene el riesgo crediticio; y
5. Controla el flujo de recepción y pago.

Otras consideraciones: Relación Principal - Agente

Solución

La respuesta (B) es la correcta.

- La tienda por departamentos **debe reconocer únicamente la comisión que recibe de los comerciantes como ingreso por acuerdo de concesión.**
- La actividad de la tienda por departamentos es proveer el espacio y brindarle servicios a los comerciantes. La comisión que recibe la tienda por departamentos es su única fuente de ingresos. La tienda por departamentos no debe incluir la venta de los comerciantes como propia.
- La tienda por departamentos deberá revelar en las notas a los estados financieros las ventas generadas por los concesionarios, las cuales generaron la comisión recibida.

Otras consideraciones: Identificación de la transacción

- Hay veces que en una misma transacción se puede estar entregando más de un bien o servicio.

- Cuando se puede identificar cada componente, y se le pueda asignar un valor a cada uno, entonces se reconocerán de manera separada.

- Ejemplos:
  - "Por la compra de su auto 0 km, mantención de 5.000 kms gratis"
  - Garantía "mínima" vs garantía extendida
  - Programas de lealtad (lanpass, CMR…)

Otras consideraciones: Identificación de la transacción

Caso 6

Juanita ha comprado en Mayo, un pasaje para ir a Europa, por el que ha pagado US$ 1.600. El viaje lo realizará en Septiembre.

Por el pasaje comprado, ha recibido una cantidad de puntos tal, que le alcanzan para viajar a Mendoza. Un pasaje a Mendoza habitualmente cuesta US$ 90.

¿Cuándo y por qué valor debe la línea aérea reconocer el ingreso producto del pasaje aéreo de Juanita?

Contratos de construcción

¿ Cómo se reconoce un ingreso en un contrato de construcción?

¿Cuando entrego el edificio terminado?

¿ En la medida que se va construyendo?

¿ Qué sucede si el cliente me anticipa un porcentaje del valor de la construcción?

Contratos de construcción

Tipos de contratos

Contrato de precio fijo

Se acuerda un precio fijo por el contrato. Algunas veces están sujetos a cláusulas de incremento por mayores costos.

Contrato costo más margen

El contratista es reembolsado por costos permitidos más un porcentaje de estos costos.

Contratos de construcción

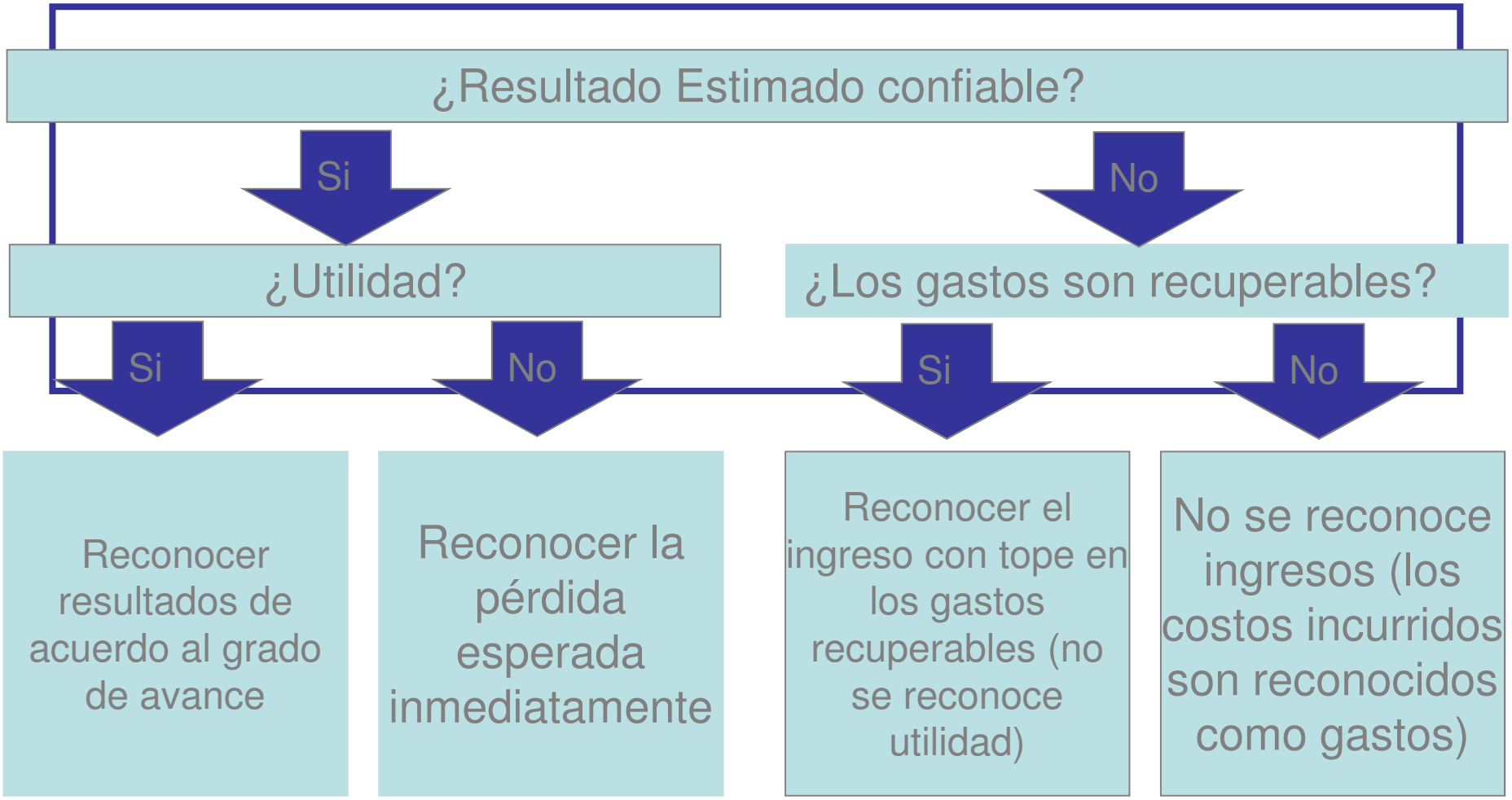
Cuando el resultado de una construcción puede ser estimado razonablemente, los ingresos y costos serán reconocidos en base al porcentaje de término a la fecha de balance.

Contratos de construcción

El resultado de un contrato puede ser medido razonablemente cuando:

- El ingreso total puede se medido de manera confiable y razonable
- Es probable que los beneficios económicos asociados al contrato fluyan a la empresa
- Los costos para completar el contrato y el grado de avance a la fecha de balance pueden ser medidos en forma razonable y confiable
- Los costos del contrato atribuibles al proyecto pueden ser claramente identificados y medidos

Contratos de construcción



Contratos de construcción

Ingresos diferidos y activación de costos

- Cuando el cliente entrega montos por adelantado respecto del porcentaje de término, éstos se difieren en una cuenta de pasivo hasta que puedan ser reconocidos de acuerdo al método de porcentaje.

- Cuando la empresa incurre en costos relacionados con etapas mas avanzadas de la construcción, éstos son activados en la cuenta de "producto en proceso" hasta que puedan ser reconocidos como costo.