

## Heads Up

### En este número:

- Introducción
- Resumen de la retroalimentación sobre las preguntas para quienes responden
- Otros temas de las cartas comentario
- Apéndice A – Industrias aeroespacial y de defensa y de ingeniería y construcción
- Apéndice B – Industria automotriz
- Apéndice C – Industria de energía y recursos
- Apéndice D – Industria de servicios financieros
- Apéndice E – Industrias de tecnología, medios de comunicación, y entretenimiento
- Apéndice F – Industria de telecomunicaciones

Si bien la retroalimentación proveniente de la mayoría de las industrias fue similar y en general señaló respaldo para los esfuerzos de las juntas para desarrollar un solo estándar comprensivo sobre el reconocimiento de ingresos ordinarios, quienes respondieron expresaron preocupaciones acerca de varios aspectos del ED revisado.

## Dimensionando la retroalimentación

### Comentarios sobre el borrador para discusión pública revisado sobre el reconocimiento de ingresos ordinarios

Por Mark Crowley, Sean St. Germain, Beth Young, y Amy Zimmerman,, Deloitte & Touche LLP.

#### Introducción

En noviembre 14, 2011, FASB e IASB (las "juntas") emitieron conjuntamente su [borrador para discusión pública revisado \(ED\)](#) sobre el reconocimiento de ingresos ordinarios.<sup>1</sup> El período para comentarios sobre el ED fue de 120 días y terminó en marzo 13, 2012. Las juntas recibieron aproximadamente 350 cartas comentario sobre la propuesta – significativamente menos que las casi 1,000 que recibieron sobre el ED original emitido en junio 2010. Las juntas planean tener varias discusiones de mesa redonda, realizar en abril actividades adicionales de extensión, discutir en mayo los comentarios recibidos y el plan del proyecto, comenzar en junio las nuevas deliberaciones, y completar el proyecto para el primer trimestre de 2013. La fecha efectiva del estándar final será determinada durante las nuevas deliberaciones.

Este *Heads Up* resume las propuestas sobre las preguntas que para quienes respondieron contenía la propuesta, así como los temas generales de las cartas comentario. Si bien la retroalimentación proveniente de la mayoría de las industrias fue similar y en general señaló respaldo para los esfuerzos de las juntas para desarrollar un solo estándar comprensivo sobre el reconocimiento de ingresos ordinarios, quienes respondieron expresaron preocupaciones acerca de varios aspectos del ED revisado. Los apéndices a este *Heads Up* resaltan algunas de esas preocupaciones específicas de la industria.

#### Resumen de la retroalimentación sobre las preguntas para quienes responden

Las juntas solicitaron comentarios sobre todo el ED revisado pero de manera específica solicitaron retroalimentación sobre seis aspectos de él: (1) el criterio para evaluar cuándo un bien o servicio se transfiere con el tiempo, (2) la medición y presentación del riesgo de crédito del cliente, (3) limitar los ingresos ordinarios a la cantidad que razonablemente esté asegurada, (4) el alcance de la prueba de las obligaciones de desempeño oneroso, (5) los requerimientos de revelación propuestos para el estado financiero intermedio, y (6) la aplicación de ciertas determinaciones provenientes del ED revisado para la transferencia de un activo no financiero que no esté dentro del alcance de la propuesta (tal como la venta de propiedad, planta y equipo). A continuación se resume la retroalimentación sobre esos seis aspectos.

#### Criterio para evaluar cuándo un bien o servicio se transfiere con el tiempo

Según el ED revisado, la entidad tiene que evaluar si una obligación de desempeño se transfiere con el tiempo, haciéndolo mediante considerar si se satisface cierto criterio. Muchos de quienes respondieron respaldaron el método del ED para determinar cuándo una obligación de desempeño es transferida con el tiempo y el resultante reconocimiento de los ingresos ordinarios con el tiempo. Sin embargo, algunos de quienes respondieron expresaron preocupación de que las entidades no puedan interpretar o aplicar de

<sup>1</sup> Proposed FASB Accounting Standards Update, Revenue From Contracts With Customers. [Heads Up](#), Noviembre 15, 2011, de Deloitte, para un resumen de las determinaciones clave del ED revisado.

manera consistente la orientación. Por consiguiente solicitaron que las juntas aclaren ciertos aspectos de la orientación y proporcionen ejemplos adicionales.

En particular, se expresaron preocupaciones acerca de la orientación sobre la determinación de si el desempeño de la entidad crea un activo con un “uso alternativo” (si la entidad es capaz “contractual” o “prácticamente” de dirigir un activo a otro cliente). Algunas preocupaciones abordaron el potencial para la estructuración de contratos con el fin de cumplir o no el criterio para satisfacer una obligación de desempeño con el tiempo únicamente con la base de los términos contractuales pero no con la sustancia económica. Otros piensan que la orientación de manera no intencional resultaría en el reconocimiento de los ingresos ordinarios para ciertos bienes (e.g., cliente específico o inventario para tipo de contrato de fabricación) con el tiempo (cuando el inventario es producido) más que a partir de la entrega (lo cual es generalmente cuando se reconocen los ingresos ordinarios según los actuales PCGA en esas situaciones).

Una serie de quienes respondieron solicitó que las juntas aclaren cómo los términos del pago afectan si la entidad satisface una obligación de desempeño con el tiempo; esto es, deben aclarar si la valoración de un bien o servicio que se satisface con el tiempo es continua durante el contrato o si solamente es desempeñada una vez al inicio del contrato y cómo la orientación debe ser aplicada cuando la entidad recibe un pago anticipado por parte (o toda) la cantidad del contrato. Otros de quienes respondieron cuestionaron cómo la orientación aplicaría al pago y los otros términos en ciertas transacciones inmobiliarias (Para discusión adicional vea el [Apéndice D](#)).

En particular, se expresaron preocupaciones acerca de la orientación sobre la determinación de si el desempeño de la entidad crea un activo con un “uso alternativo” (i.e., si la entidad es capaz “contractual” o “prácticamente” de dirigir un activo a otro cliente).

### Medición y presentación del riesgo de crédito del cliente

Según el ED revisado, la entidad continuaría aplicando la orientación para la medición y el reconocimiento contenida en el ASC 310<sup>2</sup> para la consideración que la entidad considera incobrable a causa del riesgo de crédito del cliente. Sin embargo, la entidad estaría requerida a presentar los ajustes inicial y subsiguiente por incobrabilidad, haciéndolo en el estado de ingresos como un elemento de línea separado luego de los ingresos ordinarios brutos (i.e., como ingresos ordinarios contra). La retroalimentación de quienes respondieron sobre esta pregunta fue mixta. Algunos respaldaron las propuestas del ED revisado. Otros señalaron que presentar las cantidades incobrables en la cara del estado de ingreso sería enfatizarlas de manera innecesaria. Quienes respondieron estando en desacuerdo con la propuesta del ED revisado sugirieron que las juntas ya sea (1) consideren permitir la opción de presentar esas cantidades en la cara de los estados financieros o en las notas relacionadas o (2) mantengan la práctica corriente de presentar esas cantidades como un gasto fuera de los ingresos ordinarios.

**Nota del editor:** Tal y como se expresó en nuestra carta comentario sobre el ED revisado, estamos de acuerdo con las propuestas de (1) no reducir los ingresos ordinarios por los efectos del riesgo de crédito del cliente y (2) presentar esta cantidad como un elemento de línea separado luego de los ingresos ordinarios brutos. Esas propuestas les permitirían a los usuarios del estado financiero entender claramente la extensión de las deudas malas de la entidad y cómo se relacionan con sus ingresos ordinarios reportados. Para muchas entidades, las cantidades pueden no ser materiales y por consiguiente no necesitarían ser reflejadas en el elemento de línea separado. Sin embargo, estamos de acuerdo con que la presentación separada es importante cuando esas cantidades son materiales.

### Limitar los ingresos ordinarios a la cantidad que razonablemente esté asegurada

Si bien algunos de quienes respondieron expresaron preocupación acerca de ciertos aspectos de la limitación que el ED revisado hace al reconocimiento de los ingresos ordinarios hasta la cantidad a la cual la entidad razonablemente esté asegurada a tener derecho, muchos respaldaron el concepto general. Muchos de quienes respondieron solicitaron que las juntas aclaren el significado del término “razonablemente asegurado” y señalen si significa que se refiere a un umbral cualitativo o cuantitativo (hubo puntos de vista mezclados acerca de cuál debe ser). Algunos cuestionaron el uso del término “razonablemente asegurado,” señalando que pueden haber significados inconsistentes según los US GAAP y los IFRS, lo cual podría resultar en aplicación inconsistente.

El ED revisado señala que la cantidad acumulada de los ingresos ordinarios reconocidos por una obligación de desempeño satisfecha está limitada a la cantidad a la cual la entidad razonablemente esté asegurada a tener derecho.

<sup>2</sup> Para los títulos de las referencias de la FASB Accounting Standards Codification (ASC), vea “Titles of Topics and Subtopics in the FASB Accounting Standards Codification”, de Deloitte.

También se expresaron preocupaciones acerca de los requerimientos específicos-para-la-transacción para las licencias de propiedad intelectual para las cuales la consideración varía con base en las ventas subsiguientes al cliente final (e.g., regalía basada-en-ventas). La orientación propuesta señala que cuando la entidad licencia propiedad intelectual, la “entidad no está razonablemente asegurada a tener derecho a la cantidad adicional de consideración hasta tanto se resuelve la incertidumbre (esto es, cuando ocurre la venta subsiguiente del cliente).” Muchos de quienes respondieron cuestionaron por qué está orientación aplica solamente a las licencias de propiedad intelectual y observaron que tal aplicación específica puede resultar en que transacciones económicamente similares sean contabilizadas de manera diferente. Algunos sugirieron que las juntas ya sea amplíen el alcance de esta orientación más allá de las licencias de propiedad intelectual o desarrollen un principio que aplicaría a los acuerdos tipo regalías (y similares) basados en ventas.

### Alcance de la prueba de las obligaciones de desempeño oneroso

La mayoría de quienes respondieron no estuvieron de acuerdo con el nivel al cual se requeriría desempeñar la prueba onerosa del ED revisado (i.e., la obligación de desempeño separada más que el nivel del contrato o posiblemente el nivel general de relación con el cliente). Mientras algunos estuvieron de acuerdo con limitar el alcance de la prueba a (1) los bienes o servicios que se satisfacen con el tiempo y (2) los contratos que se satisfacen durante un período mayor a un año, otros consideraron que no había base para tal limitación del alcance (y sugirieron que la limitación del tiempo a un año sea eliminada y la prueba aplique a todos los bienes o servicios, no solamente a los que se satisfacen con el tiempo). Otros de quienes respondieron consideraron que toda la orientación sobre la pérdida onerosa debe ser eliminada del ED revisado y en lugar de ello ser abordada por separado por las juntas.

El ED revisado establece que las entidades que satisfacen obligaciones de desempeño separadas en un contrato con el tiempo y durante un período mayor a un año están requeridas a determinar si esas obligaciones son onerosas.

La mayoría de quienes respondieron no estuvieron de acuerdo con el nivel al cual se requeriría desempeñar la prueba onerosa (i.e., la obligación de desempeño separada más que el nivel del contrato o posiblemente el nivel general de relación con el cliente).

**Nota del editor:** En nuestra carta comentario sobre el ED revisado, solicitamos que las juntas no procedieran con la propuesta de la pérdida onerosa contenida en el ED revisado y en lugar de ello evalúen este concepto por separado de acuerdo con las ideas principales del IAS 37.<sup>3</sup> Reiteramos nuestra respuesta al ED de junio 2010 de que si las juntas mantienen esta orientación, la prueba onerosa deba ser desempeñada a nivel del contrato, no de la obligación de desempeño separada.

### Requerimientos de revelación propuestos para el estado financiero intermedio

De manera específica las juntas solicitaron retroalimentación sobre los requerimientos propuestos relacionados con la revelación intermedia (que enmendarían la SEC 270). Si bien muchos de quienes respondieron expresaron respaldo al objetivo de las juntas para mejorar las revelaciones del estado financiero, la mayoría consideró que las revelaciones intermedias propuestas serían una carga excesiva y costosas de preparar. Además, piensan que requerir tales revelaciones sería inconsistente con los principios actuales contenidos en la ASC 270 y dificultarían la capacidad de las entidades para satisfacer las fechas límite para la presentación de reportes intermedios.

Muchos de quienes respondieron también comentaron sobre los requerimientos de revelación anual contenidos en el ED revisado. Mientras que algunos expresaron respaldo a los expedientes prácticos agregados desde el ED de junio 2010, la mayoría sugirió que más que prescribir una lista de elementos requeridos, las juntas deben adoptar un enfoque más basado en principios. Quienes respondieron sugirieron fuertemente que si las juntas proceden con los requerimientos de revelación propuestos contenidos en el ED revisado, deben agregar ejemplos para aclarar algunos de ellos.

### Aplicación de ciertas determinaciones provenientes del ED revisado para la transferencia de un activo no financiero

Las juntas solicitaron retroalimentación sobre la propuesta para aplicar ciertos aspectos de la orientación del ED revisado (y reemplazar la contabilidad actual) a la transferencia de activos no financieros (e.g., enmendar la ASC 360-20). De manera específica, el ED revisado propone que la entidad aplique los principios de reconocimiento de ingresos ordinarios para la transferencia del control, y la orientación propuesta para la medición, al des-reconocimiento de (y la determinación de las ganancias y pérdidas en) la transferencia de activos no financieros que no sean resultado de las actividades ordinarias de la entidad. Si bien muchos constituyentes generalmente señalaron respaldo para esta propuesta, algunos observaron que sería aplicada de manera inconsistente y que podrían resultar consecuencias no intencionales. Particularmente, tales constituyentes señalaron que el alcance de la orientación propuesta no era claro y podría estar en conflicto con la orientación existente. Algunos de quienes respondieron sugirieron que las juntas consideren excluir esta propuesta del estándar final sobre ingresos ordinarios y manejarla en un proyecto separado.

<sup>3</sup> IAS 37, Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets [Provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes].

Algunos de quienes respondieron les solicitaron a las juntas aclarar qué constituye un colaborador o socio y que la orientación de la contabilidad sería aplicada a esos tipos de acuerdos.

## Otros temas de las cartas comentario

A continuación se discuten otros temas comunes que se reflejaron en las cartas comentario.

### Alcance

El ED revisado aclara que los contratos con contrapartes que sean colaboradores o socios más que clientes (lo cual es común en las industrias farmacéutica y de biotecnología, petróleo y gas, y atención en salud) no son contratos con clientes y por consiguiente están fuera del alcance de la propuesta. Algunos de quienes respondieron les solicitaron a las juntas aclarar qué constituye un colaborador o socio y que la orientación de la contabilidad sería aplicada a esos tipos de acuerdos.

### Contratos vinculados con múltiples partes no relacionadas

Algunos de quienes respondieron expresaron preocupación respecto de que la orientación del ED revisado sobre la determinación de cuándo los contratos pueden ser combinados puede no reflejar de manera apropiada la economía de ciertas transacciones vinculadas con múltiples partes no relacionadas. Algunos de ellos solicitaron que las juntas amplíen la orientación contenida en las secciones “combinación de contratos” y “consideración por pagar a un cliente” del ED revisado sobre permitir que esas transacciones sean contabilizadas en conjunto. Por ejemplo, el fabricante que vende sus bienes mediante un revendedor pero participa en un contrato separado con el cliente del revendedor para darle al cliente del revendedor bienes o servicios gratis. El ED revisado requiere que en tales casos las transacciones sean contabilizadas por separado dado que el revendedor y el cliente final no satisfacen la definición de partes relacionadas. (Para una discusión de las observaciones relacionadas por parte de quienes respondieron de la industria de tarjetas de crédito, vea el [Apéndice D](#)).

El ED revisado proporciona orientación sobre la determinación de cuándo la entidad combinaría los contratos con el mismo cliente o con partes relacionadas y de manera específica no permite combinar los contratos con múltiples partes no relacionadas.

### Modificaciones del contrato

Según la orientación propuesta, la modificación del contrato sería contabilizada por separado del contrato original cuando se satisfaga cierto criterio. De otra manera, la entidad evaluaría el contrato modificado y asignaría el precio restante de la transacción a las obligaciones de desempeño restantes (prospectivamente) y actualizaría su medida del progreso hasta la terminación de las obligaciones de desempeño que se satisfagan con el tiempo (lo cual podría resultar en una puesta al día acumulada). Sin embargo, si la modificación del contrato es solamente un cambio en el precio de transacción, el precio de transacción modificado sería reasignado a todas las obligaciones de desempeño contenidas en el contrato. Algunos de quienes respondieron estuvieron en desacuerdo con requerir que la entidad siga un modelo diferente cuando la modificación fue principalmente un cambio en el precio de transacción pero también incluyeron un bien o servicio adicional que pueda o no ser importante para el contrato modificado.

### Identificación de las obligaciones de desempeño separadas

Según el ED revisado, un paquete de bienes o servicios distintos sería combinado en una sola obligación de desempeño cuando se satisface cierto criterio o, como expediente práctico, cuando dos o más bienes o servicios tienen el mismo patrón de transferencia. Algunos de quienes respondieron solicitaron que las juntas aclaren adicionalmente cómo identificar las obligaciones de desempeño separadas dentro de un contrato que incluye varios entregables repetitivos del mismo bien o servicio (e.g., contrato de venta de energía de largo plazo o un contrato de servicios de respaldo o consultoría a tres años). Por ejemplo, no está claro si la orientación requiere que una licencia a tres años para proporcionar respaldo al cliente luego del contrato sea tratada como una sola obligación de desempeño a tres años o separada en múltiples obligaciones de desempeño con períodos más cortos (e.g., anual, trimestral, mensual, diario). Esas personas que respondieron también solicitaron que las juntas aclaren (1) el uso del expediente práctico que permite que la entidad contabilice dos o más obligaciones de desempeño distintas como una sola obligación de desempeño cuando esos bienes o servicios tienen el mismo patrón de transferencia y (2) el significado de la frase “el mismo patrón de transferencia.” Finalmente, algunos de quienes respondieron, especialmente quienes están en la industria aeroespacial y de defensa, la industria de ingeniería y construcción, y la industria de tecnología, les solicitaron a las juntas que aclaren la aplicación de la orientación propuesta sobre el empaquetamiento de las obligaciones de desempeño cuando se satisfaga cierto criterio (vea el parágrafo 29 del ED revisado). Para discusión adicional vea el [Apéndice A](#) y el [Apéndice B](#).

El ED revisado requiere que la entidad contabilice por separado un bien o servicio en un contrato cuando satisface el criterio para ser considerado “distinto.”

Algunos de quienes respondieron solicitaron que las juntas aclaren adicionalmente cómo identificar las obligaciones de desempeño separadas dentro de un contrato que incluye varios entregables repetitivos del mismo bien o servicio (e.g., contrato de venta de energía de largo plazo o un contrato de servicios de respaldo o consultoría a tres años).

**Nota del editor:** Tal y como se estableció en nuestra carta comentario sobre el ED revisado, estamos de acuerdo con quienes respondieron expresando preocupaciones acerca de la aplicación de la orientación en el empaquetamiento de las obligaciones de desempeño separadas. Recomendamos que las juntas vuelvan a redactar el concepto sobre empaquetamiento mediante comenzar con un principio subyacente y que proporcionen indicadores para ayudar a las entidades a determinar cuándo puede ser apropiado combinar en una sola unidad de cuenta las obligaciones de desempeño separadas.

### El valor del dinero en el tiempo

Si bien algunos de quienes respondieron estuvieron de acuerdo con el concepto del ED de ajustar la cantidad de la consideración prometida a fin de reflejar el valor del dinero en el tiempo, muchos comentaron que los requerimientos propuestos para ajustar el valor del dinero en el tiempo, especialmente en contratos de largo plazo con múltiples elementos y consideración variable, podrían ser extremadamente complejos y difíciles de aplicar. Quienes respondieron sugirieron que las juntas ya sea eliminen los requerimientos o proporcionen ejemplos más detallados de cómo aplicar esta orientación

Según el ED revisado, si un contrato tiene un componente de financiación importante, la entidad está requerida a "ajustar la cantidad de consideración prometida para reflejar el valor del dinero en el tiempo"

### Costos del contrato

El modelo propuesto requiere que los costos asociados con la obtención del contrato se capitalicen si se satisface cierto criterio. Como expediente práctico, tales costos pueden ser llevados al gasto cuando se incurren (aún si califican para capitalización) cuando el período esperado de amortización sea un año o menos. El período de amortización puede incluir un "contrato anticipado" futuro. Algunos de quienes respondieron respaldaron la orientación tal y como está propuesta, y otros les solicitaron a las juntas eliminar del estándar la orientación o al menos permitir una elección de política de contabilizar para ya sea llevar al gasto o capitalizar tales costos. Además, quienes respondieron sugirieron que para asegurar la consistencia de la aplicación, las juntas deben aclarar cuándo un "contrato anticipado" futuro se debe incluir dentro del período de amortización de los costos capitalizados.

### Transición

Muchos de quienes respondieron comentaron sobre el costo potencial (en relación con los beneficios) y la impracticabilidad de la aplicación retrospectiva de la orientación propuesta. Sin embargo, otros reconocieron los beneficios de tener períodos comparables. A las juntas se les solicitó considerar la transición prospectiva (con revelación acerca del impacto de la adopción) o una transición similar a la que se permitió cuando la ASU 2009-13<sup>4</sup> se volvió efectiva. Algunos de quienes respondieron sugirieron que si la aplicación retrospectiva en últimas es requerida, las juntas deben ampliar la fecha efectiva para permitir tiempo adecuado para entender y aplicar el estándar final.

El ED revisado requiere la aplicación retrospectiva del estándar final de acuerdo con el ASC 250, con ciertos expedientes prácticos opcionales.

<sup>4</sup> FASB Accounting Standards Update No. 2009-13, Multiple-Deliverable Revenue Arrangements — a Consensus of the FASB Emerging Issues Task Force. Para más información, vea el *Heads Up*, de octubre 1, 2009, de Deloitte.

## Apéndice A – Industrias aeroespacial y de defensa y de ingeniería y construcción

Las juntas recibieron cerca de 30 cartas comentario provenientes de entidades de las industrias aeroespacial y de defensa (A&D = aerospace and defense) y de ingeniería y construcción (E&C = engineering and construction). Además de los temas que se discuten en la sección anterior [Resumen de la retroalimentación](#), los comentarios abordaron el empaquetamiento de obligaciones de desempeño separadas, satisfacción con el tiempo de las obligaciones de desempeño separadas, y modificaciones del contrato.

### Empaquetamiento de obligaciones de desempeño separadas

Según el ED revisado, la entidad contabilizaría el empaquetamiento de bienes o servicios como una sola obligación de desempeño y los bienes o servicios (1) están altamente interrelacionados y la entidad proporciona un servicio importante para integrarlos en un elemento o elementos combinados y (2) son modificados o personalizados de manera importante para cumplir el contrato. Una serie de quienes respondieron observó que la contabilidad según los PCGA corrientes refleja de manera cercana la manera como los contratos en esas industrias se ofrecen, negocian, y administran, y fomentaron que las juntas mantengan tal contabilidad. Algunos expresaron preocupación por la carencia de claridad en relación con la capacidad para empaquetar bienes o servicios en una sola obligación de desempeño. Señalaron que cuando se satisface cierto criterio, la orientación propuesta puede resultar en que los elementos sean separados de una manera que no necesariamente refleja la economía subyacente del contrato. Uno de quienes respondió ofreció un ejemplo que describe un contrato para venderle 10 tanques al gobierno de los Estados Unidos. Quien respondió sugirió que todas las actividades para desarrollar y fabricar los 10 tanques deben ser tratadas como una sola obligación de desempeño (unidad de cuenta) dado que son ofrecidos, negociados y administrados como un solo acuerdo. Ciertos de quienes respondieron de la industria de E&C, no obstante, observaron que la orientación propuesta puede resultar en el empaquetamiento de bienes o servicios que de otra manera son tratados como obligaciones de desempeño separadas. Por ejemplo, la orientación propuesta resultaría en el empaquetamiento de contratos de ingeniería, abastecimiento, y construcción en una sola obligación de desempeño dado que un servicio importante usualmente es desempeñado para integrar los bienes y servicios. Se les solicitó a las juntas aclarar esta orientación para asegurar la aplicación consistente.

### Satisfacción, con el tiempo, de las obligaciones de desempeño separadas

Muchos de quienes respondieron de parte de las industrias de A&D y de E&C comentaron sobre ciertos aspectos de la propuesta relacionados con la satisfacción de las obligaciones de desempeño con el tiempo. De manera específica, el ED revisado requiere que la entidad que aplique el método de input para la medición del progreso hacia la finalización que “excluya los efectos de cualesquiera inputs que no describan la transferencia del control de los bienes o servicios para el cliente (por ejemplo, los costos de materiales desperdiciados, mano de obra u otros recursos para cumplir el contrato que no se reflejaron en el precio del contrato).” Si bien generalmente estuvieron de acuerdo conceptualmente con la orientación propuesta, muchos piensan que sería difícil de aplicar. Observaron que es común que la propuesta incluya un estimado por reproceso o sobrecostos (a menudo se usa el enfoque de portafolio para estimar esos costos) dado que son percibidos como costos normales para cumplir un contrato. Por consiguiente, muchos cuestionaron cómo costos que son desechos o ineficiencia serían determinados y observaron que excluir esos costos de la medida del progreso hacia la finalización pueden inducir a error a los usuarios de los estados financieros.

Además, algunos de quienes respondieron expresaron preocupaciones acerca de la orientación que permitiría que la entidad reconozca ingresos ordinarios igual al costo cuando el cliente obtiene el control de ciertos bienes antes que se presten servicios. Cuestionaron por qué tal orientación era necesario y observaron que causaría resultados inconsistentes que no reflejan la economía subyacente de las transacciones.

Cuando se considera que una obligación de desempeño se satisface con el tiempo, la entidad reconoce los ingresos ordinarios mediante medir el progreso de la obligación hacia la finalización de la manera que mejor describa la transferencia de los bienes o servicios para el cliente (usando un método de entrada o de salida).

### Modificaciones del contrato

Cuando el cliente ha aprobado un cambio en el alcance de un contrato pero no ha acordado el cambio en el precio, la modificación sería contabilizada cuando la entidad tenga una “expectativa” de que el precio será aprobado.

En las industrias de A&D y de E&C hay prácticas establecidas para contabilizar las órdenes de cambio tanto acordadas como no acordadas. Para esas entidades es común buscar ajustes del precio por los cambios en el alcance o en el costo por una variedad de razones. La mayoría de quienes respondieron expresó preocupaciones de que, tal y como está propuesto, el ED revisado no permitiría que el precio de transacción sea modificado hasta que el cambio en el alcance haya sido aprobado de manera específica por el cliente aún cuando el cliente tenga amplia experiencia histórica estimando la cantidad que se debe incluir en el precio de transacción. Muchos les solicitaron a las juntas permitir que las entidades usen más juicio cuando consideren las modificaciones del contrato.

## Apéndice B – Industria automotriz

De la industria automotriz se recibieron poco menos de 10 cartas comentario. Además de comentar sobre los temas que se discuten en la anterior sección [Resumen de la retroalimentación](#), quienes respondieron expresaron preocupaciones acerca de alguna orientación del ED revisado sobre garantías e incentivos del fabricante.

### Garantías

Quienes respondieron observaron que la orientación propuesta no era suficientemente clara en relación con la determinación de si un aspecto específico de una garantía era aseguramiento o un servicio. Por ejemplo, la asistencia en carretera puede serle prestada a un cliente según una garantía; sin embargo, una parte de la asistencia puede ser para asegurar que el producto trabaja tal y como se tiene la intención (i.e., protección contra defectos) o puede incluir un servicio separado (e.g., ayudarle al cliente con un elemento no relacionado con la garantía). Quienes respondieron estuvieron preocupados acerca de que según la orientación propuesta, las garantías serían analizadas de manera innecesaria y arbitrariamente serían bifurcadas en porciones contabilizadas según (1) el modelo de causación del costo y (2) el modelo de ingresos ordinarios diferidos.

El ED revisado permite que las entidades continúen usando el modelo de causación del costo para contabilizar las obligaciones de garantía que aseguren que el bien o servicio cumple con las especificaciones acordadas. Cualquier servicio de garantía que vaya más allá de este aseguramiento sería contabilizado como una obligación de desempeño separada.

### Incentivos del fabricante

El ED revisado requiere que la entidad contabilice por separado el bien o servicio contenido en un contrato cuando satisface el criterio para ser considerado "distinto." Un bien o servicio es "distinto" si la entidad regularmente lo vende por separado o el cliente se puede beneficiar del bien o servicio por sí mismo o junto con recursos que estén fácilmente disponibles.

Varios de quienes respondieron expresaron preocupaciones acerca de la aplicación de la orientación sobre la identificación de las obligaciones de desempeño separadas en el contexto de ciertos incentivos del fabricante. La industria automotriz frecuentemente ofrece incentivos a los clientes finales en productos vendidos mediante un distribuidor que es tercera parte. Esos incentivos incluyen rebajas, subsidios, servicios gratis honrados por un tercero (e.g., mantenimiento gratis a ser prestado por el distribuidor), y otros productos o servicios gratis. Quienes respondieron observaron que según el ED revisado, ciertos incentivos pueden ser tratados como obligaciones de desempeño separadas, requiriendo que la entidad asigne y difiera una porción de la consideración total recibida a partir de la venta de un vehículo. Esas personas que respondieron argumentan que tales elementos no representan bienes o servicios separados vendidos por la entidad sino que en lugar de ello son incentivos de la fijación del precio para fomentar la compra del vehículo por parte del cliente. Quienes respondieron también cuestionaron quién sería el cliente en esas transacciones (i.e., el distribuidor o el cliente final) si las juntas determinan que tales incentivos fueran actividades generadoras de ingresos ordinarios.

## Apéndice C – Industria de energía y recursos

Aproximadamente 15 cartas comentario fueron recibidas de entidades que pertenecen a la industria de energía y recursos (incluyendo los sectores de petróleo y gas y de servicios públicos). Además de abordar los elementos que se resaltan en la anterior sección [Resumen de la retroalimentación](#), quienes respondieron comentaron sobre asignación del precio de transacción, modificaciones del contrato, contratos empaquetados de materias primas básicas según el ED revisado.

### Asignación del precio de transacción

Según el ED revisado, cuando un contrato contiene más de una obligación de desempeño separada, la entidad generalmente estaría requerida a asignar la consideración del contrato a cada obligación de desempeño separada, haciéndolo sobre una base de precio de venta individual relativo. Quienes respondieron expresaron preocupaciones de que el ED revisado asignaría el precio de transacción con base en el precio de venta individual de un bien o servicio a ser entregado en el futuro (i.e., con base en la curva proyectada disponible). Muchos de quienes respondieron argumentaron fuertemente que la asignación del precio de transacción con base en el precio negociado del contrato es el más representativo de la economía de la transacción (y resultaría en la aplicación más consistente del estándar). Les solicitaron a las juntas incluir en el estándar final ejemplos de consideraciones de asignación a la entrega continua (o repetitiva) de los mismos bienes o servicios (e.g., un contrato de venta de energía a largo plazo) durante múltiples períodos para asegurar la consistencia en la información financiera. Además, resaltaron las limitaciones prácticas para asignar la consideración con base en precios futuros (y constantemente cambiantes), observando que tales limitaciones son exacerbadas por la orientación que requiere ajustes por el valor del dinero en el tiempo.

### Modificaciones del contrato

En esta industria las modificaciones del contrato a menudo implican la extensión de un término del contrato existente, con la fijación del precio para las entregas restantes representando una mezcla del precio de mercado para el período de ampliación y el precio del contrato para las entregas restantes “anteriores a la modificación” (a menudo referidos como acuerdos “mezcle-y-amplíe”). El precio mezclado resulta en el valor razonable de un contrato equivalente antes y después de la modificación y de manera efectiva “suaviza” el precio unitario para el período restante de entrega (no solamente el período adicionado). Algunos de quienes respondieron solicitaron que las juntas aclaren el significado de “ajuste apropiado” en la evaluación de si contabilizar la modificación del contrato como un contrato separado. De manera específica, quienes respondieron les solicitaron a las juntas aclarar la aplicación de la orientación sobre esos tipos de modificaciones y proporcionar orientación adicional sobre la contabilidad apropiada para las modificaciones que deban ser tratadas como un contrato nuevo y para las que no.

La modificación del contrato sería contabilizada como un contrato separado solamente si la modificación resulta en (1) una obligación de desempeño separada y (2) consideración adicional que refleje el precio de venta individual de la entidad para esa obligación de desempeño separado (cuando se tengan en cuenta los ajustes apropiados para las circunstancias particulares del contrato).

### Contratos empaquetados de materias primas básicas

Algunos de quienes respondieron solicitaron que las juntas proporcionen orientación adicional sobre la identificación y contabilización de elementos separados en un contrato que contiene derivados (y por consiguiente parcialmente está dentro del alcance de la ASC 815). Esas personas que respondieron observaron que puede haber diversidad en la práctica relacionada con la definición de la apropiada unidad de cuenta y la contabilidad para un contrato con un instrumento híbrido (e.g., un contrato físico de materia prima básica que contiene un elemento que satisface la definición de derivado y otro que no). Sugirieron que las juntas aclaren la contabilidad apropiada como parte ya sea del proyecto de reconocimiento de ingresos ordinarios o su proyecto conjunto sobre contabilidad para instrumentos financieros.

## Apéndice D – Industria de servicios financieros

Cerca de 30 cartas comentario fueron recibidas de entidades vinculadas a la industria de servicios financieros, incluyendo las que están en los sectores de banca, administración de activos (i.e., capital privado, cobertura y fondos mutuales, y otras compañías de inversión), tarjetas de crédito, e inmobiliario. Además de la retroalimentación que se discute en la sección anterior [Resumen de la retroalimentación](#), los comentarios incluyen preocupaciones acerca de alcance, tarjetas de crédito y programas de lealtad, honorarios de suscripción, honorarios basados en desempeño, y transacciones inmobiliarias.

### Alcance

Algunos de quienes respondieron expresaron preocupaciones de que dado que el ED revisado no lista ciertos temas del instrumento financiero como es especificado en las excepciones del alcance (e.g., cartas de crédito e instrumentos financieros contabilizado según ASC 323, ASC 325, y ASC 948), las entidades pueden no darse cuenta de que la orientación excluye de su alcance a todos los instrumentos financieros. Esas personas que respondieron recomendaron que las juntas de manera específica excluyan del alcance del ED revisado todos los contratos que satisfacen la definición de instrumento financiero que tiene el ASC Master Glossary [Glosario maestra de la ASC]. Las preocupaciones de algunos de quienes respondieron fueron similares a las que expresaron en relación con el ED de junio 2010 con relación a la identificación de los tipos de obligaciones de desempeño separadas según un contrato que esté dentro del alcance del ED revisado con relación a la identificación de los tipos de obligaciones de desempeño separadas según un contrato que esté dentro del alcance del ED revisado en oposición a hacer parte de la orientación sobre instrumentos financieros. Esas personas que respondieron observaron incertidumbres acerca del alcance del ED revisado, la interacción entre el ED revisado y ciertos honorarios provenientes de instrumentos financieros, y la combinación de honorarios con ingresos por intereses y gastos por intereses en transacciones de ciertos instrumentos financieros.

### Tarjetas de crédito y programas de lealtad

Muchos de quienes respondieron con operaciones de tarjetas de crédito comentaron sobre el alcance del ED revisado con relación a los ingresos ordinarios provenientes de transacciones de tarjetas de crédito y las obligaciones relacionadas (que pueden ser pagadas en efectivo o no) al tenedor de tarjeta vinculado en un programa de lealtad. Las preocupaciones se centraron en la capacidad para combinar contratos que de otra manera estén vinculados económicamente (específicamente, el contrato mercantil y el contrato de tenencia de la tarjeta de crédito). Contabilizar por separado cada uno de esos contratos puede no reflejar la economía subyacente de la transacción. Por ejemplo, la consideración por pagar al tenedor de la tarjeta según programas de lealtad está vinculada directamente a la consideración recibida del comerciante (que es resultado de la transacción del tenedor de la tarjeta de crédito). No está claro si, como resultado de la orientación propuesta, la consideración por pagar al tenedor de la tarjeta de crédito sería reflejada como una reducción de los ingresos ordinarios relacionados recibidos del comerciante (dado que los dos contratos serían contabilizados por separado).

La ASU propuesta proporciona orientación sobre la determinación de cuándo una entidad combinaría los contratos en los que participa en o cerca del mismo tiempo con el mismo cliente (o partes relacionadas con el cliente).

Quienes respondieron observaron adicionalmente que la contabilidad de los programas de lealtad puede diferir dependiendo de la forma de la recompensa. Las recompensas en efectivo potencialmente serían un ajuste a la consideración recibida del tenedor de la tarjeta de crédito (si la hay), mientras las recompensas que no sean en efectivo potencialmente representarían una obligación de desempeño separada que requiere diferir los ingresos ordinarios (si los hay). Quienes respondieron observaron que la contabilidad para esos programas de lealtad no está clara cuando no se recibe consideración directamente del tenedor de la tarjeta de crédito (y la entidad no puede tener en cuenta la consideración recibida del comerciante).

### Honorarios basados en el desempeño

El ED revisado limita, la cantidad acumulada de los ingresos ordinarios que puede ser reconocida para una obligación de desempeño satisfecha, hasta la cantidad a la cual la entidad razonablemente estuvo asegurada a tener derecho.

Una serie de administradores de activos (principalmente de entidades que administran portafolios alternativos de activos) sobre el ED tuvo las mismas preocupaciones que observaron en el ED de junio 2010 acerca de la orientación contenida en el EITF Topic D-96<sup>1</sup> (codificado en ASC 605-20-S99) que está siendo reemplazada. Esa orientación proporciona dos métodos aceptables para reconocer los ingresos ordinarios durante períodos intermedios por acuerdos que contienen honorarios basados en desempeño que no se finalicen sino hasta el final de un período especificado en el contrato. Algunas veces esos honorarios basados en el desempeño se finalizan anualmente (y pueden incluir determinaciones de vuelta a tomar [claw-back provisions] para el sub-desempeño en períodos futuros), y otras veces esos honorarios no se finalizan sino hasta el final del fondo (que podría ser 10 a 15 años después de su inicio). Quienes respondieron y actualmente siguen el Método 2<sup>2</sup> contenido en EITF Topic D-96 observaron que la limitación al reconocimiento, contenida en el ED revisado, en relación con la cantidad que la entidad esté razonablemente asegurada a tener derecho pueda diferir en diferir cantidades importantes de ingresos ordinarios hasta bastante tiempo después que el fondo haya recibido el efectivo y lo haya distribuido a los empleados (como compensación). Señalaron que tal diferir no resultaría en información financiera

significativa y que los usuarios por consiguiente pueden requerir que las entidades les proporcionen nuevas medidas no-PCGA. Además, esos honorarios a menudo son pagados, en parte, en la forma de patrimonio en los activos que estén siendo administrados (comúnmente referidos como "participación en cuenta"). Algunos de quienes respondieron no consideraron que la participación en cuenta deba estar dentro del alcance del ED revisado dado que representa una inversión según el método del patrimonio. Otros de quienes respondieron sugirieron que si la participación

<sup>1</sup> EITF Topic D-96, "Recognition of Revenue from Performance-Based Compensation." [View the full text of the standard on a Formula.](#)

<sup>2</sup> Según el Método 2, la entidad reconoce los ingresos ordinarios por honorarios basados en desempeño, haciéndolo en la cantidad que sería debida según el contrato en cualquier punto en el tiempo como si el contrato fue terminado en esa fecha.

en cuenta se considere que esté dentro del alcance del ED revisado, la limitación razonablemente asegurada debe ser modificada para permitir reconocimiento que sea consistente con el modelo contenido en el Método 2.

### Honorarios de suscripción

El ED revisado reemplazaría la orientación actual contenida en los US GAAP (específicamente, el SC 940-605) sobre el reconocimiento de los ingresos ordinarios de corredores-distribuidores por concepto de suscripción y los gastos relacionados. Según la práctica actual, los costos de suscripción pueden ser aplazados hasta que se reconozcan los ingresos ordinarios relacionados con la suscripción (y se permite la presentación neta). Algunos de quienes respondieron señalaron que se debe mantener la orientación actual dado que el ED revisado requeriría la presentación bruta y potencialmente resultaría en que los ingresos ordinarios y los gastos relacionados sean reconocidos en períodos diferentes, lo cual es consistente con la manera como los usuarios evalúan los ingresos honorarios por suscripción.

### Transacciones inmobiliarias

Pocas entidades inmobiliarias presentaron comentarios. Sin embargo, los comentarios provenientes de desarrolladores inmobiliarios que actualmente siguen la contabilidad del porcentaje de terminación durante la fase de construcción señalaron que el criterio para que la obligación de desempeño sea considerada satisfecha con el tiempo (y por consiguiente para que los ingresos ordinarios sean reconocidos con el tiempo) es difícil de valorar. Esas personas que respondieron expresaron preocupación de que, dependiendo de los términos del pago, el reconocimiento de los ingresos ordinarios con el tiempo podría ser indebidamente excluido. Citaron ejemplos, incluyendo los pagos hechos por el cliente que son para el principal y para los intereses para una nota vigente y no pagos parciales durante el período de construcción, el criterio contractual de elegibilidad para el comprador se tiene que satisfacer en un período futuro, y el derecho a devolución por no desempeño del desarrollador. Esas personas que respondieron les solicitaron a las juntas proporcionar orientación adicional sobre cómo en tales situaciones se daría satisfacción con el tiempo a la obligación de desempeño.

Cuando el desempeño de la entidad no crea un activo con un uso alternativo y la entidad tiene derecho al pago por el desempeño hasta la fecha, el control de ese bien o servicio se le transfiere al cliente con el tiempo (y por consiguiente los ingresos ordinarios pueden ser reconocidos con el tiempo).

## Apéndice E – Industrias de tecnología, medios de comunicación, y entretenimiento

Las juntas recibieron cerca de 40 cartas comentario provenientes de entidades pertenecientes a las industrias de tecnología, medios de comunicación, y entretenimiento. Además de lo que se resalta en la sección anterior [Resumen de la retroalimentación](#), los comentarios incluyen preocupaciones acerca de empaquetar obligaciones de desempeño separadas y licenciamiento y derechos de uso.

### Empaquetamiento de obligaciones de desempeño separadas

Algunos de quienes respondieron provenientes de la industria de tecnología cuestionaron el uso que el ED revisado hace de los términos “altamente interrelacionados” y “servicio importante de integración” así como si esos términos se limitan a una industria particular (e.g., la industria de construcción). Específicamente, cuestionario si proporcionarle a un cliente (1) una licencia de software con servicios de implementación o integración o (2) el diseño, construcción y alojamiento de una oferta de software necesitaría ser contabilizado como una sola obligación de desempeño. Observaron que los servicios de implementación, integración o diseño frecuentemente son vendidos por separado (u ofrecidos por separado por los competidores) y por consiguiente parecería que representen obligaciones de desempeño separadas. Sin embargo, dado que según el contrato se “requeriría” que sean prestados por la entidad, los servicios tendrían que ser empaquetados. Quienes respondieron también les solicitaron a las juntas claridad adicional para aclarar la orientación sobre esos contratos que son comunes en la industria de tecnología.

Además, algunos de quienes respondieron cuestionaron si la intención de las juntas era sugerir que los servicios de respaldo posterior al contrato (PCS = postcontract support) que se les transfieren al cliente sobre una base de cuando-y-si-están-disponibles serían considerados una obligación de desempeño que esté separada de la licencia de software relacionada (o si el criterio de empaquetamiento requeriría que el contrato sea contabilizado como una sola obligación de desempeño). Otros de quienes respondieron cuestionaron si las juntas tienen la intención de que los PCS sean divididos en elementos tales como actualizaciones de producto no especificadas, mejoramiento, y respaldo telefónico y solicitaron aclaración acerca de si tales elementos podrían ser combinados como una sola obligación de desempeño según el expediente práctico para múltiples obligaciones de desempeño que tengan el mismo patrón de transferencia.

Según el ED revisado, la entidad contabilizaría un paquete de bienes o servicios como una sola obligación de desempeño si los bienes o servicios (1) están altamente interrelacionados y la entidad presta un servicio importante para integrarlos en un elemento combinado o elementos combinados y (2) de manera importante son modificados o personalizados para cumplir el contrato.

### Licenciamiento y derechos de uso

La orientación propuesta sugiere que el control de la propiedad intelectual que la entidad le otorga a un cliente generalmente se transferiría (y por consiguiente se reconocerían los ingresos ordinarios) en un punto en el tiempo.

Las juntas recibieron numerosos comentarios acerca de la orientación para la implementación que trae el ED revisado sobre el licenciamiento y los derechos para usar la propiedad intelectual de una entidad. Quienes respondieron expresaron preocupaciones acerca de la aplicación de esta orientación a las licencias de software basadas en el tiempo y a ciertas formas de licencias de medios de comunicación y de entretenimiento, patrones, marcas registradas, y derechos de copia. De manera específica, quienes respondieron cuestionaron la aplicación del reconocimiento anticipado de los ingresos ordinarios de las licencias basadas en el tiempo, especialmente dado que los términos de pago y la economía subyacente parece que impliquen que la entidad esté ganando ingresos ordinarios con el tiempo. De manera similar, quienes respondieron de parte de las industrias de medios de comunicación y de entretenimiento observaron que a menudo tienen que participar activamente involucrados en sus negocios o mantener acuerdos específicos de trabajo con el cliente para que el derecho (licencia) tenga valor. Observando que el reconocimiento inmediato podría conducir a engaño de los usuarios, esas

entidades fomentaron que las juntas consideren el modelo de reconocimiento de los ingresos ordinarios con el tiempo dado que reflejaría de manera más apropiada la sustancia de los acuerdos. Además, muchos de esas personas que respondieron resaltaron que ajustar por el valor del dinero en el tiempo resultaría en resultados financieros distorsionados que carezcan de sentido para los usuarios del estado financiero.

## Apéndice F – Industria de telecomunicaciones

Las juntas recibieron aproximadamente 15 cartas comentario provenientes de entidades de la industria de telecomunicaciones. Además de los temas que se discuten arriba en el [Resumen de la retroalimentación](#), quienes respondieron comentaron sobre el efecto que la orientación propuesta tienen en la asignación del precio de transacción y en la contabilidad de las modificaciones del contrato.

### Asignación del precio de transacción

Las entidades de telecomunicaciones que actualmente reportan según los US GAAP, y la mayoría de las que reportan según los IFRS, aplican un “techo de ingresos ordinarios contingentes” a la cantidad de los ingresos ordinarios a ser reconocida a partir de la venta de un aparato. Esto limita la cantidad de los ingresos ordinarios a ser reconocida a partir de la entrega de un aparato y los resultados en el reconocimiento de los ingresos ordinarios del servicio cuando se factura. La orientación propuesta requiere que la entidad asigna la consideración del contrato a las obligaciones de desempeño separadas (i.e., el aparato y el subsiguiente servicio inalámbrico) con base en el precio de venta independiente y no incluye tal techo. Muchos de quienes respondieron objetaron esta propuesta, argumentando que los cambios no reflejan de manera apropiada la sustancia de los acuerdos y reducirían la utilidad de los estados financieros. También observaron que la propuesta (1) incrementaría la complejidad del reconocimiento de los ingresos ordinarios, (2) requeriría el uso de estimados y de juicio subjetivo, y (3) resultaría en contabilidad inconsistente para transacciones económicamente similares.

Algunos de quienes respondieron solicitaron que las juntas reconsideren de manera cuidadosa el impacto específico de la industria que tiene el modelo propuesto, particularmente en relación con la asignación del precio de transacción y el impacto de la eliminación del techo ingresos contingentes. En algunas respuestas sugirieron que las juntas reintegren este techo, mientras que otros sugirieron ajustar el alcance del uso del enfoque residual para permitir la asignación de la consideración de una manera consistente con la práctica actual

### Modificaciones del contrato

El ED revisado debe ser aplicado al contrato individual con un cliente. Sin embargo, puede ser aplicado a un portafolio de contratos (u obligaciones de desempeño) con características similares si la entidad razonablemente espera que el resultado no diferirá materialmente. Varios de quienes respondieron expresaron preocupación acerca de la estructura de la contabilidad que contiene el ED revisado para las modificaciones del contrato. La mayoría señaló que la aplicación del modelo sobre una base de contrato-por-contrato era demasiado compleja y poco práctica dada la larga población de contratos y la frecuencia con que se modifican. Quienes respondieron solicitaron que las juntas reconsideren este aspecto de la propuesta y que consideren alternativas potenciales que usen el enfoque de portafolio para las modificaciones del contrato.

Según el ED revisado, cuando un contrato contiene más de una obligación de desempeño separado, la entidad generalmente estaría requerida a asignar la consideración del contrato a cada obligación de desempeño separada, haciéndolo con base en el precio de venta independiente.

## Suscripciones

Si usted desea recibir *Heads Up* y otras publicaciones de contabilidad emitidas por el Accounting Standards and Communications Group, de Deloitte, por favor [regístrese](http://www.deloitte.com/us/subscriptions) en [www.deloitte.com/us/subscriptions](http://www.deloitte.com/us/subscriptions).

## *Dbriefs* para ejecutivos financieros

Lo invitamos a que participe en *Dbriefs*, la serie de webcast de Deloitte que entrega las estrategias prácticas que usted necesita para mantenerse en la cima de los problemas que son importantes. Tenga acceso a ideas valiosas e información crítica de los webcast en las series “Ejecutivos Financieros” sobre los siguientes temas:

- Estrategia de negocios e impuestos
- Gobierno corporativo
- Orientando el valor de la empresa
- Información financiera
- Información financiera para impuestos
- Inteligencia frente al riesgo
- Sostenibilidad
- Tecnología
- Transacciones & eventos de negocio

*Dbriefs* también proporciona una manera conveniente y flexible para ganar créditos de CPE – directo en su escritorio. [Únase a \*Dbriefs\*](#) para recibir notificaciones sobre futuros webcast en [www.deloitte.com/us/dbriefs](http://www.deloitte.com/us/dbriefs).

Está disponible el registro para este próximo webcast de *Dbriefs*. Use el vínculo para registrarse:

- [What is Keeping CFOs Up at Night?](#) (Abril 18, 3 p.m. (EDT)).

## Technical Library: The Deloitte Accounting Research Tool

[Biblioteca técnica: la herramienta de investigación contable de Deloitte]

Deloitte tiene disponible, sobre la base de suscripción, el acceso a su biblioteca en línea de literatura sobre contabilidad y revelación financiera. Denominada Technical Library: The Deloitte Accounting Research Tool, la biblioteca incluye material de FASB, EITF, AICPA, PCAOB, IASB y SEC, además de los manuales de contabilidad propios de la SEC y los manuales de la SEC y otra orientación interpretativa de la contabilidad y de la SEC.

Actualizada cada día de negocios, Technical Library tiene un diseño intuitivo y un sistema de navegación que, junto con sus poderosas características de búsqueda, le permiten a los usuarios localizar rápidamente información en cualquier momento, desde cualquier computador. Además, los suscriptores de Technical Library reciben *Technically Speaking*, la publicación semanal que resalta las adiciones recientes a la librería.

Además, los suscriptores de Technical Library tienen acceso al *Deloitte Accounting Journal*, que de manera breve resume los recientes desarrollos en el establecimiento del estándar de contabilidad.

Para más información, incluyendo detalles sobre la suscripción y una demostración en línea, visite [www.deloitte.com/us/techlibrary](http://www.deloitte.com/us/techlibrary).

Esta es una traducción al español de la versión oficial en inglés de **Heads Up – Volume 19, Issue 8 – April 13, 2012 – Sizing Up the Feedback – Comments on the Revised Exposure Draft on Revenue Recognition** - Traducción realizada por Samuel A. Mantilla, asesor de investigación contable de Deloitte & Touche Ltda., Colombia, con la revisión técnica de César Cheng, Socio Director General de Deloitte & Touche Ltda., Colombia.

Deloitte se refiere a una o más de las firmas miembros de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, una compañía privada del Reino Unido limitada por garantía, y su red de firmas miembros, cada una como una entidad única e independiente y legalmente separada. Una descripción detallada de la estructura legal de Deloitte Touche Tohmatsu Limited y sus firmas miembros puede verse en el sitio web [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about).

Deloitte presta servicios de auditoría, impuestos, consultoría y asesoramiento financiero a organizaciones públicas y privadas de diversas industrias. Con una red global de firmas miembros en más de 150 países, Deloitte brinda sus capacidades de clase mundial y su profunda experiencia local para ayudar a sus clientes a tener éxito donde sea que operen. Aproximadamente 195.000 profesionales de Deloitte se han comprometido a convertirse en estándar de excelencia.