



CCL

AUDITORES
CONSULTORES

NEWSLETTER 7 - JULIO | CCL INFORMA

Reorganización societaria y actualización de NIIF para pymes

Desliza para conocer más



Reorganización societaria: La importancia de crecer con orden, estrategia y planificación

1. Motivos para reorganizar

En una gran mayoría de casos, las reorganizaciones societarias se generan tras una decisión de negocio legítima: reaccionar ante un crecimiento, ordenar una estructura para algún tipo de negocio, ingresar a nuevos socios o inversionistas, separar riesgos entre líneas de negocio, proteger el patrimonio personal, planificar la sucesión familiar, preparar una futura venta, entre un sinfín de motivos, y si bien es cierto, en algunas ocasiones los cambios societarios buscan sólo un fin tributario, es dable recordar que desde 2014 (mediante Ley N° 20.780) las normas establecidas en el código tributario establecen restricciones y sanciones en caso de que una determinada reorganización busque sólo rebajar la carga fiscal de un contribuyente (Artículos N° 4 bis, ter, quáter y quinquies del Código Tributario).



Sin perjuicio de lo anteriormente señalado, no significa que cualquier reorganización societaria que disminuya determinada carga fiscal pueda ser cuestionada, siempre y cuando existan motivos diferentes a los meramente fiscales que llevaron a reorganizar. Así las cosas y cubriendo otro aspecto, no todo beneficio fiscal es “malo”, y toda reorganización o reestructuración merece el detenernos en los aspectos fiscales de la misma, por una parte buscando el camino fiscalmente óptimo para los objetivos de la administración, así como también, evitar sorpresas no cuantificadas.

En materia tributaria y corporativa, una misma operación -una fusión, una división, una transformación u otro cambio societario- puede ser prácticamente neutra o puede gatillar impuestos, tasaciones y contingencias, dependiendo de cómo se estructure y, sobre todo, de si existe un fundamento económico real detrás. Este boletín se concentra en los aspectos tributarios clave que todo equipo decisonal, contable o fiscal debe considerar al momento de reorganizarse.

2. **Un abstract de las formas de reorganización**

Antes de entrar en lo tributario, conviene tener claras las figuras más habituales:

- **Transformación:** Una empresa cambia de tipo social (por ejemplo, de sociedad de responsabilidad limitada a Sociedad por Acciones [SpA]) sin disolverse ni crear una persona jurídica nueva.
- **Fusión:** Una sociedad absorbe a otra o más sociedades, haciéndose cargo de los activos u obligaciones de la empresa absorbida que deja de existir.
- **División:** Una sociedad reparte su patrimonio en dos o más sociedades, separando activos y/o pasivos en diferentes “cajas”.

- **Conversión:** Un Empresario Individual (o conocido también como Empresario Unipersonal) aporta todos los activos y pasivos de su giro para la constitución de una nueva entidad.
- **Aporte o enajenación de activos:** Si bien es cierto, muchas personas podrían considerar que este acápite es una operación común, muchas veces la opción más simple es una mera venta o enajenación de un bien determinado para poder modificar la forma de operar.

3. ¿Pueden los impuestos afectar?

En mi experiencia profesional, no son pocos los profesionales de áreas relacionadas o clientes que tienden a pensar que al reorganizar una determinada estructura no deberían existir efectos impositivos beneficiosos o adversos, sin embargo, la realidad dista mucho de la hipótesis señalada.

Así las cosas, uno de los objetivos de la “arista fiscal” en una reorganización, es precisamente que la misma sea neutral (y por qué no, beneficiosa) desde el punto de vista tributario. La idea central es simple: una reorganización, correctamente estructurada, debiera evitar en lo posible, el nacimiento de hechos gravados con algún tipo de tributo, toda vez que sería lógico pensar que cambios legales en la organización no generan per se una generación de riqueza instantánea.

4. ¿En qué debo detenerme a analizar? - Tasación

Cuando hablamos de nuevas formas de organización, una de las figuras de mayor recurrencia en su utilización, es el aporte de un activo ya sea físico o intangible, naciendo entonces una de las facultades más utilizadas por el Servicio de Impuestos Internos (SII); La tasación descrita en el artículo N° 64 del Código Tributario;

“Cuando el precio o valor asignado al objeto de un acto, convención u operación sirva de base o sea uno de los elementos para determinar un impuesto, el Servicio podrá tasar, fundadamente, dicho precio o valor en los casos en que éste difiera notoriamente de los valores normales de mercado.” (Artículo 64 inciso 1° Código Tributario)

Como regla general, el SII puede tasar - es decir, determinar un valor - cuando el precio o valor asignado a un bien o a una operación es diferente al que se cobraría en condiciones normales de mercado entre partes independientes (este concepto es bastante similar al fair value market de las normas contable-financieras). Es una herramienta pensada para evitar que, mediante valores artificiales se evada algún tipo de impuesto; un aporte de un bien gravado con IVA a un valor excepcionalmente bajo podría erosionar este impuesto; un aporte a una sociedad familiar de bienes valorizados a la baja o al alza podría impactar en la correcta asignación de propiedad de una determinada estructura, entre otros.

El punto crítico es lo que ocurre después de una tasación: el SII determina la diferencia entre el valor asignado y el de mercado, y sobre ese mayor valor liquida los respectivos impuestos

debidamente reajustados con su respectivo interés y multa, de esta forma, una determinada planificación u reorganización que se ideó como neutra puede transformarse así en un desembolso relevante, sumado a lo anterior, siempre tener presente de que bajo el funcionamiento actual del organismo, las fiscalizaciones relativas a materias tributarias suelen realizarse muy cerca del periodo de prescripción de las mismas (3 años en la mayoría de los casos – Artículo 200 Código Tributario).

Ahora bien, así como existe la tasación como facultad, también existe a nivel de excepciones. El SII no puede tasar en algunas circunstancias. A continuación, algunos ejemplos:



- **En fusiones y divisiones (reorganización interna):**

El SII no puede ejercer la facultad de tasar en la medida en que la nueva sociedad, o la que subsiste, mantenga registrado el valor tributario que los activos y pasivos tenían en la sociedad de origen. Esto en esencia se lee sencillo, sin embargo, ¿cuántas compañías están 100% seguras de que el valor tributario de sus activos es el correcto? ¿qué ocurre si un administrador en un proceso de reorganización ocupó lo que el creía que eran valores tributarios correctos, pero estos contenían errores sustanciales?, se abren focos de riesgo muchas veces de cuantía no menor.

- **Aportes de activos a otra sociedad:** En aportes de activos a otra sociedad, la inhibición de la facultad de tasación añade algunos requisitos adicionales;

1. Que exista una legítima razón de negocios, y acá nacerá mucha discusión de ¿qué es legítimo?, esto no está totalmente definido en la norma y da espacio a interpretación.
2. Que no se originen flujos efectivos de dinero para el aportante
3. Mantención del valor tributario.

5. Sustancia sobre la forma: Legítima razón de negocios y Norma General Antielusiva (NGA)

El concepto de legítima razón de negocios es transversal a todo análisis, toda vez que no sólo es lo que se estipula en el Código Tributario, sino que también está en el ADN del fiscalizador del SII al momento de efectuar su labor fiscalizadora y, en la práctica, suele ser decididor en cuanto a si una reorganización se sostiene o no sin efectos fiscales adversos. Realizar una reorganización sólo con la perspectiva tributaria sobre la mesa es una práctica que, en su mayoría, comenzó a desaparecer con la publicación de la Ley N° 20.780 de 2014 con las normas anti elusión (sin perjuicio de que existan profesionales y propietarios de grupos empresariales con mayor o menor aversión al riesgo).

En general, una operación debe responder a una finalidad económica o comercial real, sustancial y demostrable, distinta al mero ahorro impositivo (recordemos que la demostrabilidad de la realidad de hoy, podría ser solicitada en 3 años o 6 años más, la memoria y las buenas intenciones son frágiles, y no sirven como prueba en una fiscalización o juicio).

Son ejemplos habituales de razones de negocio atendibles: separar líneas de negocio para aislar riesgos patrimoniales, profesionalizar o independizar la administración, facilitar la entrada de nuevos socios o inversionistas, suceder a la siguiente línea familiar en cuanto a administración, ordenar una estructura de cara a un financiamiento o a una futura venta, entre otros. Lo relevante es que esa finalidad sea real, coherente y verificable, y no un relato construido a posteriori para justificar la operación.

Lo anterior es normado en la Norma General Antielusiva (NGA), contenida en los artículos 4 bis, 4 ter, 4 quáter y 4 quinquies del Código Tributario, norma la cual parte de un principio: los impuestos se aplican según la naturaleza económica real de los hechos, y no solo según la forma jurídica que las partes les den a través del abuso o simulación. Sobre esa base, permite al SII desconocer los efectos tributarios de actos que, aunque formalmente válidos, configuren alguna de estas dos figuras:

- **Abuso:** Utilización de formas o actos jurídicos artificiosos que, individualmente o en conjunto, evitan el hecho gravado, disminuyen la base imponible o difieren el impuesto, sin producir resultados o efectos jurídicos o económicos relevantes distintos del puro ahorro tributario; traspasar activos a una sociedad con pérdida sólo para utilizar la misma.
- **Simulación:** Cuando los actos o negocios jurídicos o su conjunto disimulen (o disfracen) el nacimiento de un hecho gravado o su monto; Utilizar un arriendo con cuotas simbólicas para disfrazar una venta en cuotas; disfrazar retiros a un propietario de préstamos; utilizar la figura de “créditos blandos” disimulando una donación, entre otros.

Aunque si bien es cierto, la conducta elusiva ya sea por abuso o simulación no la declara el SII por sí solo, sino que debe requerirla ante los Tribunales Tributarios y Aduaneros (TTA), que son quienes la declaran, sin embargo, eso no ha quitado que, en mi experiencia, no son pocos los fiscalizadores que “por simpleza procedimental” intentan agotar las normas de fiscalización ordinaria (tasación, normas sancionatorias de leyes fiscales, entre otros – en la medida de lo posible -) en vez de requerir autorización al TTA, estrategia que a mi juicio, les resulta de buena manera para sus intereses.

Existe además la posibilidad de consultar previamente al Servicio sobre la aplicación de la NGA a un caso concreto. Aun así, el mejor terreno es el preventivo: llegar a una eventual revisión con la operación bien fundada.

El mensaje para el cliente es claro: la forma jurídica correcta no es suficiente si detrás no hay fundamento económico genuino y debidamente documentado. La sustancia manda sobre la forma.

6. Fusión, división, transformación y conversión. ¿qué tener en cuenta?

En general, la reorganización de empresas suele verse desde una perspectiva de cambios societarios orientados a la fusión, división, entre otros, ahora bien, dejando en claro de que no son las únicas formas de cambiar una organización, nos detendremos a mencionar alguno de los aspectos fiscales más relevantes según cada operación:

a) **Fusión**

La fusión es la operación que concentra los efectos técnicos más relevantes, implicando que una sociedad desaparece y otra absorbe la totalidad de su patrimonio, activos, pasivos y registros tributarios, en general incrementando el patrimonio neto de la sociedad absorbente, la cual se hace cargo a su vez de la continuidad de las operaciones y obligaciones de la o las absorbidas. En este sentido hay que detenerse a evaluar los siguientes aspectos:

- **Goodwill y badwill tributario:** Cuando la sociedad absorbente era propietaria en todo o parte de la absorbida, en general el capital propio tributario (CPT) absorbido será un monto diferente, cuando el monto del CPT es menor que la inversión, nace el denominado “Goodwill tributario”, que en términos simples, obliga a controlar esta diferencia a través de los activos absorbidos o bien generando un activo separado para la sociedad continuadora, activo que por cierto, “convenientemente” estará sujeto al pago de patente municipal. Por otra parte, si el CPT es mayor a la inversión sostenida, se puede generar un “badwill tributario”, que, y a riesgo de ser reiterativo, “convenientemente” está afecto a impuesto de primera categoría como una utilidad fiscal. Es decir, “por si o por no” los efectos pueden ser adversos para la compañía, efectos que deben tenerse en consideración, y en la medida de lo posible, mitigarse.
- **Pérdidas de arrastre e IVA Crédito Fiscal:** Por regla general, las pérdidas tributarias acumuladas por la sociedad que sea absorbida no son utilizables por la empresa absorbente, dato que muchas veces es útil para, existiendo una legítima razón de negocios, decidir “qué empresa absorbe a cuál”. Misma regla sigue el IVA Crédito Fiscal.

- **Continuidad del negocio:** Cuando vemos las aristas fiscales de una reorganización, es clásico obsesionarnos con el IVA, la Renta y otros tipos de impuesto, ¿y la continuidad operacional? La empresa absorbente, es decir, el rut que sigue vivo, ¿está preparado para recibir la operación absorbida?, y acá no todo es tributario; capacidad de facturación, sistema contable, cuentas bancarias, representantes legales, entre otros, son factores decisivos en una pre-planificación.

b) División

Esta operación, donde una sociedad distribuye su patrimonio entre sí misma y una o más sociedades que se crean, tampoco está exenta de consideraciones. Si bien es cierto, ésta figura parecería neutra en principio considerando que los propietarios se mantienen y es la simple asignación de patrimonio previamente existente, también tenemos consideraciones a tomar en cuenta:

- **Distribución de los registros fiscales:** Si bien es cierto la división desde el punto de vista jurídico y financiero es la división del patrimonio neto, del punto de vista fiscal las reglas son similares sólo que el input bajo el cual los registros fiscales (registro de renta empresarial) debe distribuirse conforme a la distribución del capital propio tributario. De esta forma, los porcentajes de asignación entre el mundo financiero y fiscal pueden ser diametralmente opuesto, generando sorpresas fiscales indeseadas.
- **Orden y trazabilidad:** Dividir siempre es una operación compleja a nivel financiero, jurídico y fiscal, por ese mismo motivo, es muy relevante mantener el orden documental y de trazabilidad de operaciones tanto en la empresa continuadora como en la o las nacientes para evitar futuros dolores de cabeza.

c) Transformación

La transformación es el cambio de tipo social - por ejemplo, de una sociedad de responsabilidad limitada a una SpA - sin que exista disolución ni nacimiento de una persona jurídica nueva. Es la misma empresa, que conserva su RUT y su continuidad, con otro ropaje jurídico.

Ese acto es sin lugar a dudas, el más neutro del punto de vista fiscal, toda vez que fiscalmente hablando, el rut se mantiene sin invariabilidad:

- ·Determinados regímenes tributarios: Dependiendo de la legislación vigente (y considerando que hay reforma cada 4 años últimamente) algunos regímenes tributarios pueden estar reservados para ciertos tipos jurídicos. Sin ir más lejos, hoy las sociedades de profesionales sólo pueden ser “sociedad de responsabilidad limitada”.
- ·Forma de organización: Puede ser muy diferente la forma de administración de una SRL (Sociedad de responsabilidad limitada) a una SpA. Los pactos de administración y continuidad del negocio pueden variar.

d) Conversión y aporte de activos

La conversión ocurre cuando un Empresario Individual traspasa su actividad a una sociedad que se constituye para continuarla. En este caso, aunque la figura es similar en una primera lectura a la transformación, la realidad fiscal dista mucho toda vez que el patrimonio al transitar de un rut de persona natural a un rut societario, se entiende que el patrimonio del Empresario Individual ha sido aportado:

- **IVA:** El aporte de ciertos bienes puede tener consecuencias muy relevantes en IVA.
- **Inscripción de bienes:** Al haber traspaso de dominio, ciertos bienes podrían necesitar inscribirse, con los respectivos honorarios del conservador de bienes raíces respectivo.
- **Pérdidas tributarias e IVA Crédito Fiscal acumulado:** La empresa anterior (empresario individual) deja de existir, por ende, ante su “disolución” (entre comillas puesto que esta es una ficción fiscal) la eventual pérdida tributaria se eliminaría. Lo mismo aplica para el IVA Crédito Fiscal acumulado.

y los aportes de activos son las figuras donde más pesa el análisis del Art. 64 revisado antes, junto con los efectos en otros impuestos.

Requisitos de la excepción de tasación: el aporte debe estructurarse cumpliendo los requisitos copulativos ya vistos (legítima razón de negocios, subsistencia de la aportante, registro a valor tributario y ausencia de flujos de dinero) para mantenerse dentro de la excepción y evitar una tasación.

Efectos en IVA: el traspaso de ciertos bienes puede tener consecuencias en IVA dependiendo de cómo se estructure la operación y de la naturaleza de los bienes involucrados; es un análisis que debe hacerse operación por operación y no darse por resuelto.

NEWSLETTER 7 | CCL INFORMA

7. Checklist de reorganización:

Conforme a lo expuesto anteriormente, es dable resumir que, toda reorganización debe analizarse desde un equipo con experiencia en temas corporativos, financieros y fiscales, con el fin de cubrir las diferentes aristas de la misma, tanto respecto de los fines para los cuales la misma se realiza (razón de negocio) como para evitar futuras contingencias fiscales, realizándonos al menos las siguientes preguntas:

- ¿Existe impacto fiscal, positivo o negativo?
- ¿Existe una legítima razón de negocios real? ¿está documentada antes de ejecutar la operación? ¿será razonablemente demostrable y defendible en caso de una futura fiscalización?
- ¿Se mantienen los valores tributarios de activos y pasivos? ¿existen flujos de dinero?
- ¿La operación cae dentro de las excepciones a la facultad de tasación del Art. 64?
- ¿Existen pérdidas tributarias o créditos fiscales que puedan perderse producto de alguna operación en particular?

Lo anterior, en definitiva, no sólo blindará la operación y dará tranquilidad a la administración, sino que también potencia el poder descubrir factores que incluso pueden beneficiar a los objetivos directivos.

NEWSLETTER 7 | CCL INFORMA



Felipe Salinas

Socio de Impuestos de CCL Auditores Consultores
fsalinas@cclac.cl | +56 9 6308 3021

NEWSLETTER 7 - JULIO | CCL INFORMA

Actualización de NIIF para pymes

Desliza para conocer más



En febrero de 2025, el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) publicó la tercera edición de la NIIF para PYMES, una de las normas internacionales más relevantes en materia de información financiera, incorporando ajustes y mejoras orientados a brindar mayor claridad, coherencia y alineación con las NIIF completas, pero manteniendo la simplicidad necesaria para entidades con menor complejidad.

La nueva edición mantiene la misma estructura de 35 secciones que tenía la versión 2015 y entra en vigencia para los períodos anuales que comiencen a partir del 1° de enero de 2027.

En esta nueva versión, por un lado homologa normas relevantes como el reconocimiento de ingresos respecto de las NIIF Completas, pero por otro lado permanecen ciertas diferencias respecto de dicha norma, con el objetivo de mantener un registro contable menos complejo, como son las normas relacionadas a arrendamientos o determinación del deterioro de instrumentos financieros medidos al costo o al costo amortizado (provisión de deudores incobrables), lo que permitirá a estas entidades seguir emitiendo sus estados financieros con propósito de información general, sin incurrir en esfuerzos y costos excesivos.

Si bien la aplicación de esta norma es obligatoria a contar del año 2027, es importante evaluar con tiempo los potenciales impactos que esta actualización podría implicar para las empresas que ya la han adoptado, considerando además que su adopción anticipada está permitida.

Asimismo, es una oportunidad para que las Sociedades que aún no la han adoptado las Normas Internacionales de Información Financieras evalúen su implementación, considerando que nuestros anteriores principios de contabilidad generalmente aceptados ya no están vigentes desde el año 2012.

Los principales cambios y temas relevantes de la tercera edición de NIIF para PYMES son los siguientes:

Sección 2: Conceptos y Principios Generales

Se alinea con el Marco Conceptual 2018 de las NIIF Completas, lo que ayudará a las PYMES a desarrollar políticas contables para áreas en las que la Norma no especifica requisitos.

Ejemplos de cambios:

TEMA	NIIF para PYMES 2015	NIIF para PYMES 2025
Objetivo de los estados financieros	Enfoque en utilidad para la toma de decisiones económicas.	Incorpora con mayor énfasis la información para evaluar la gestión de la administración.
Definición de activo	Recurso controlado del que se esperan beneficios económicos futuros.	Activo = recurso económico presente controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados. Ya no se exige explícitamente demostrar "flujo esperado" en la definición, ya que define activo, como: Un recurso económico es un derecho que tiene el potencial de producir beneficios económicos. No tiene que ser seguro, o incluso probable, que el derecho produzca beneficios económicos para que exista el potencial.

Definición de pasivo	Obligación presente cuya liquidación se espera que produzca salida de recursos.	Obligación presente de transferir un recurso económico como resultado de sucesos pasados. (*) En 2015 el foco está dado en la salida de recursos, en 2025 el foco principal está dado en la obligación presente.
Baja de activos y pasivos	Tratamiento limitado a secciones específicas.	Se incluye conceptos generales para baja en cuentas, en la sección 2 la cual en NIIF 2015 estaba limitada a cada sección.
Bases de medición	Predominio de costo histórico con referencias limitadas.	Describe múltiples bases de medición: costo histórico, valor razonable, valor en uso, valor de cumplimiento y costo corriente. A diferencia de la norma anterior, en que la descripción era limitada, en la actual normativa se detallan distintas bases de medición.
Desarrollo de políticas contables	Menor guía conceptual para transacciones no reguladas.	Mayor apoyo para desarrollar políticas contables en temas emergentes o no tratados expresamente por la Norma.

Sección 9: Estados Financieros Consolidados y Separado:

- La sección actualizada introduce un modelo único que simplifica los requisitos para las PYMES, a la hora de determinar si controlan otra entidad.
- La nueva sección detalla de forma más amplia como evaluar si una Sociedad posee el control, para esto detalla aspectos como, Control, poder, rendimientos y vinculación.
- Se añaden requisitos para una matriz que pierde el control de una filial.
- Se especifica que una matriz que esté exenta de preparar estados financieros consolidados puede presentar estados financieros separados como sus únicos estados financieros.

Sección 11: Instrumentos Financieros

- Introduce nuevos requisitos de divulgación en esta sección que proporcionarán información sobre el riesgo de crédito y liquidez de las PYMES y los flujos de efectivo esperados.



NEWSLETTER 7 | CCL INFORMA

- Si bien no se introduce el concepto de pérdida esperada, si la entidad deberá revelar un análisis de la antigüedad, por referencia a la fecha de vencimiento, de las cuentas por cobrar comerciales y otros activos financieros medidos al costo amortizado en la fecha de presentación.
- Se eliminó la opción de aplicar la NIC 39, dejando a las PYMES con un marco más claro.
- Estructura unificada: Se eliminó la antigua Sección 12. Ahora, todo el tratamiento contable de los instrumentos financieros se consolida en la Sección 11, estructurada en dos partes:

Parte I: Instrumentos financieros básicos (efectivo, cuentas por cobrar/pagar, préstamos simples).

Parte II: Otros instrumentos financieros (derivados, cobertura, instrumentos de patrimonio complejos).

Sección 12: Medición del Valor Razonable

Se crea esta sección nueva e independiente, que establece los requisitos para la medición y revelación de información del valor razonable (similar a NIIF 13 de NIIF Completas). Esta norma antes se incluía dentro de la sección 11, por lo que no introduce nuevos requisitos para medir un activo o un pasivo al valor razonable.

Sin embargo, aclara la definición de valor razonable y mejora la transparencia exigiendo divulgaciones más explícitas sobre las mediciones del valor razonable.

NEWSLETTER 7 | CCL INFORMA

Sección 17: Propiedades, Planta y Equipo

- Se incluyen plantas productivas dentro del alcance de esta sección, siempre que puedan ser medidos por separado sin costo ni esfuerzos desproporcionado.
- Refuerza los factores considerados para determinar la vida útil de un activo, por ejemplo, indicar que las reducciones futuras esperadas en el precio de venta de un artículo producido con dicho activo podrían indicar la expectativa de obsolescencia técnica o comercial de dicho activo.
- Se aclara que los métodos de depreciación basados en ingresos no son apropiados.

Sección 19: Combinaciones de Negocios y Plusvalía

- En esta sección revisada se actualizan los requisitos para identificar y medir una combinación de negocios.
- Se modifica la guía para identificar al adquirente.
- Se añaden requisitos para una combinación de negocios lograda en etapas.
- Se mejora la información a revelar a los usuarios de los estados financieros de las PYMES.

NEWSLETTER 7 | CCL INFORMA

Sección 23: Ingresos de Contratos con Clientes

Se alinea con NIIF 15 implementando el modelo de cinco pasos para el reconocimiento de ingresos, enfocándose en la identificación de obligaciones de desempeño y la determinación de precios de transacción. Los pasos son los siguientes:

- **Paso 1:** Identifica el(los) contrato(s) con un cliente: un contrato es un acuerdo entre dos o más partes que crea derechos y obligaciones exigibles.
- **Paso 2:** Identifica las promesas del contrato: un contrato incluye obligaciones de transferir bienes o servicios a un cliente. Si esos bienes o servicios son distintos, las obligaciones se identifican como 'promesas' y se contabilizan por separado.
- **Paso 3:** Determinar el precio de transacción: el precio de transacción es la cantidad de contraprestación en un contrato a la que una entidad espera tener derecho a cambio de transferir bienes o servicios prometidos a un cliente.
- **Paso 4:** Asigna el precio de la transacción a las promesas del contrato: una entidad normalmente asigna el precio de transacción a cada promesa en función del precio de venta independiente relativo del bien o servicio distinto en cada promesa del contrato.
- **Paso 5:** Reconocer ingresos cuando (o como) la entidad cumpla una promesa: una entidad reconoce ingresos cuando (o como) cumple una promesa transfiriendo el control del bien o servicio de la promesa al cliente.

NEWSLETTER 7 | CCL INFORMA



Carlos Barahona

Socio Líder de Auditoría de CCL Auditores Consultores
carlos.barahona@cclac.cl | +56 9 9328 5145