

Contratos en la Industria de la Construcción con Análisis de NIF D-1 y D-2

DETALLES DEL CURSO

Objetivo

- Conocerás el marco jurídico y contable de todos los tipos de contratos solicitados por el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).
- Sabrás cómo elaborar un contrato y su aplicación contable.
- Identificarás cómo diferenciar los contratos de precio alzado vs precio unitario.
- Podrás elegir el contrato que más le favorece, ya sea al contratista o al contratante.

Dirigido

- Propietarios que van a construir
- Contratistas
- Subcontratistas
- Intermediarios
- Contadores
- Residentes de obra
- Abogados
- Consultores financieros

Beneficios del Curso:

- ✓ Como cliente saber qué contrato te beneficia más.
- ✓ Como proveedor qué contrato te beneficia más.
- ✓ Saber cómo el cliente puede protegerse de los cambios de precios en los insumos que normalmente tienen variantes en sus precios (acero, cemento, cobre, etc.)
- ✓ Poder demostrar al SAT la fecha cierta de la operación.

Problemática a resolver al tomar el Curso

El acuerdo de voluntades entre las partes es fundamental para prevenir problemas futuros. Elaborar un buen contrato es esencial para mitigar los siguientes riesgos:

- Evitar Contingencias Legales por Vicios Ocultos.
- Mitigar Riesgos Presentes y Futuros.
- Minimizar Problemas Civiles o Mercantiles.
- Mitigar Riesgos Financieros para el Proveedor.
- Evitar una Mala Determinación de los Costos.

Requerimiento especial para el curso

- ❖ Breve estudio sobre la teoría de obligaciones.
- ❖ Estudiar elementos básicos de los contratos.
- ❖ Investigar contratos mercantiles típicos y atípicos.

TEMARIO

INTRODUCCIÓN

1. Definición de contrato
2. Alcance de la industria de la construcción para el IMSS

DERECHOS Y OBLIGACIONES QUE EMANAN DE UN CONTRATO

1. En materia civil
2. En materia mercantil

TIPOS DE CONTRATOS EN LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN

1. Obra pública
2. Obra privada
3. A precio unitario
4. A precio alzado
5. Por administración o supervisión
6. Costo más comisión

7. Otro tipo o nombre de contratos
8. Ejemplo de un contrato

INGRESOS POR CONTRATO DE CLIENTES (NIF D-1)

1. Antecedente NIF D-7
2. Reconocer el ingreso cuando ocurra la transferencia del control de los bienes o servicios vendidos
3. Identificar las obligaciones a cumplir en un contrato
4. Asignar el monto de la transacción a cada una de las obligaciones a cumplir con base en los precios de venta
5. Reconocer una cuenta por cobrar condicionada
6. Reconocer derechos de cobro

COSTOS POR CONTRATO CON CLIENTES (NIF D-2)

1. Costos incrementales para obtener un contrato
2. Costos para cumplir un contrato
3. Aplicación a la utilidad o pérdida neta
4. Deterioro

CONSIDERACIONES FINALES

1. Importancia de los contratos en general
2. Trascendencia de los contratos en materia de seguridad social