



NIIF 15

SECTOR: CONSTRUCCIÓN

ABALT®
ACCOUNTING - AUDIT - TAX

“ En **ABALT** generamos confianza en los mercados ayudando a que la presentación de la información financiera sea cada vez más transparente.

Asumimos el compromiso de construir un mundo mejor, porque cuando el mundo prospera, las empresas trascienden.

Somos su mejor opción en la provisión de soluciones claves, integrales y efectivas para el éxito empresarial.

”



NIIF 15:

Impactos en el sector CONSTRUCCIÓN.

La nueva norma de ingresos (NIIF 15), vigente a partir del 1 de enero de 2018, afecta la forma en que se ha venido contabilizando los ingresos, independiente del sector al que pertenezcan, todas las empresa en Ecuador deben tener en cuenta que la implementación de la nueva norma es más que solo un cambio contable por lo que sugerimos involucrar e interactuar con todas las partes interesadas para crear expectativas sobre cómo pueden cambiar sus KPI o prácticas comerciales.

En el presente documento señalamos los impactos que creemos más relevantes y que son resultado de nuestra experiencia local e internacional en asesorar a nuestros clientes en la implementación de las nuevas Normas, los mismos que esperamos sean de particular interés para aquellas Entidades relacionadas con el sector de la **construcción y proyectos inmobiliarios**.



Transacciones con posibles impactos en la implementación de NIIF 15:

1. Entrega de los inmuebles vendidos antes de la celebración de la escritura de compra-venta.
2. Ventas de inmuebles sin terminar la construcción.
3. Venta de múltiples inmuebles a un solo cliente.
4. Ventas con intercambios.
5. Ventas con incentivos al comprador.
6. Ventas de inmuebles con extras y accesorios específicos.
7. Ventas de inmuebles que incluyen otros servicios.
8. Modificaciones a las promesas de compra-venta.
9. Garantías.
10. Anticipos.

1. Entrega de los inmuebles vendidos antes de la celebración de la escritura de compra-venta.

- Según la NIIF 15, los ingresos ordinarios se reconocen solo cuando un contrato se encuentra en el alcance de la norma, es decir; cuando el contrato es legalmente exigible y se cumplen otros criterios.

-Si un contrato no cumple con los criterios especificados por la norma, cualquier contraprestación recibida del comprador se reconoce como un pasivo hasta que se cumplan los criterios para el reconocimiento de los ingresos.

-Es probable que los ingresos por la venta de unidades inmobiliarias que se completan antes de que el constructor celebre la escritura de compra-venta con un comprador se reconozcan en un momento dado, sin embargo; este tiempo se determinará en función de la transferencia de control en lugar de la transferencia de los riesgos y beneficios significativos de la propiedad. Es posible que se requiera de juicio profesional para determinar el punto en el tiempo en el cual el control se transfiere ya que varios indicadores pueden cumplirse en diferentes puntos en el tiempo, por ejemplo: un comprador puede estar expuesto a los riesgos y recompensas de la propiedad antes de obtener la posesión física de la unidad inmobiliaria.

Actividades de implementación sugeridas por ABALT:

-Revisar los términos contractuales con cada uno de los clientes vigentes, considerar leyes y regulaciones para determinar en qué momento un contrato cumple con los criterios para reconocer el ingreso.

-Ejercitar el juicio profesional al determinar el punto en el tiempo en el cual el control de una unidad inmobiliaria se transfiere al comprador.

-Revisar las políticas contables existentes según sea necesario y desarrollar procedimientos contables para garantizar la correcta aplicación de la nueva norma de ingresos.

2. Ventas de inmuebles sin terminar la construcción.

- La NIIF 15 introduce nuevos criterios para determinar si los ingresos deben reconocerse a lo largo del tiempo y en qué momento. Los constructores de unidades inmobiliarias necesitarán determinar si el comprador controla el activo a medida que se crea o mejora ya que pueden existir casos en los que el trabajo en progreso puede transferirse al comprador a medida que se construye una nueva casa.

-En algunos casos, puede no estar claro si un comprador controla la propiedad que todavía está en proceso de construcción, por lo que el constructor deberá evaluar si:

a) su desempeño crea un activo sin uso alternativo debido a restricciones prácticas o contractuales, por ejemplo: una unidad con ubicación particular y que ha sido claramente identificada y asignada específicamente al comprador; y

b) tiene un derecho exigible al pago por el desempeño completado hasta la fecha.

- Si se cumplen ambas condiciones, los ingresos se reconocerán a lo largo del tiempo, utilizando un método que represente el rendimiento. Esto puede adelantar el reconocimiento de ingresos para algunos casos en los que actualmente se reconocen los ingresos al finalizar la construcción.

Actividades de implementación sugeridas por ABALT:

- Comparar los contratos con los nuevos criterios para determinar si los ingresos deben reconocerse a lo largo del tiempo o en un punto en el tiempo.

- Identificar oportunidades comerciales al reconsiderar si los términos del contrato o las prácticas comerciales deben modificarse por el impacto de la NIIF 15.

- Desarrollar procesos, sistemas y controles internos necesarios para reconocer los ingresos a lo largo del tiempo en lugar de hacerlo en un momento determinado.

3. Venta de múltiples inmuebles a un solo cliente.

- Si un promotor vende numerosas unidades inmobiliarias a un solo cliente, por ejemplo: vivienda social; deberá considerar si la venta representa múltiples obligaciones de desempeño o una promesa de entregar un desarrollo individual al cliente.
- De acuerdo a lo planteado anteriormente relacionado con la venta de unidades sin terminar la construcción, se requerirá una evaluación para determinar cuándo el control de los bienes o servicios se transfiere al comprador y, por lo tanto, el momento del reconocimiento de los ingresos. Cuidadosa de los hechos y circunstancias específicos de cada caso y posiblemente incluya consultas legales en ciertas jurisdicciones.

Actividades de implementación sugeridas por ABALT:

- Comparar los bienes o servicios prometidos contra los nuevos requisitos de la NIIF 15 para identificar las obligaciones de desempeño en el contrato.
- Ejercer juicio profesional al determinar cuándo el control de una unidad (es) se transfiere al comprador.

4. Ventas con intercambios.

- Algunos constructores de vivienda permiten que un comprador cambie su casa actual como parte pago de un nuevo hogar, es decir, existe una transacción de intercambio parcial.
- La NIIF 15 requiere que la contraprestación recibida de un cliente distinta al efectivo se incluya en los ingresos y se mida al valor razonable, pero no proporciona una orientación explícita de la fecha en la que se debe medir. Como el valor razonable de una propiedad intercambiada parcialmente puede cambiar entre el inicio y el cumplimiento del contrato, se puede requerir juicio profesional para determinar la cantidad de ingresos a reconocer.

- Conforme a la nueva norma, la subsiguiente venta de la propiedad recibida como contraprestación en efectivo se contabilizará como un contrato separado con otro cliente, lo que generará ingresos a partir de esa transacción por separado. Esto puede ser un cambio en la práctica actual y afectar el margen porque el margen obtenido en un inmueble de segunda mano puede ser menor que en un inmueble nuevo.
- Los incentivos de ventas que no involucran un bien o servicio separado a menudo representarán una contraprestación variable según la NIIF 15 y, por lo tanto, se incluirán en el precio de la transacción, es decir, se reflejarán en los ingresos y no en el costo de ventas.

Actividades de implementación sugeridas por ABALT:

- Considerar el impacto de las ventas con intercambio en los ingresos y específicamente en los márgenes.
- Ejercer juicio profesional al determinar la fecha de medición del valor razonable de la propiedad recibida como contraprestación no monetaria.
- Evaluar cualquier cambio requerido en los sistemas existentes para rastrear y registrar las ventas de propiedades con intercambio como contratos separados.

5. Ventas con incentivos al comprador.

- En algunas jurisdicciones están disponibles, esquemas respaldados por el gobierno para ayudar a ciertos compradores con la compra de una vivienda.
- Dependiendo de la estructura y los términos contractuales de las transacciones donde se proporciona ayuda para comprar una vivienda, un constructor puede necesitar evaluar si la agencia gubernamental es un colaborador o socio que comparte el riesgo y los beneficios de la transacción.
- La NIIF 15 excluye de su alcance los contratos con un colaborador o socio que no son clientes.

Actividades de implementación sugeridas por ABALT:

- Evaluar si una agencia gubernamental que proporciona ayuda para comprar una casa es un cliente bajo la NIIF 15.

6. Ventas de inmuebles con extras y accesorios específicos.

- Un contrato para la venta de una casa puede especificar adaptaciones especiales solicitadas por el cliente o incluir accesorios adicionales.
- La NIIF 15 incluye nuevos requisitos detallados sobre cómo determinar si los diversos bienes o servicios prometidos en un contrato, por ejemplo: electrodomésticos, alfombras, actualizaciones de diseño; son distintos y, por lo tanto, se contabilizan como obligaciones de desempeño separadas.
- Se requerirá juicio profesional al aplicar los indicadores a hechos y circunstancias específicos, particularmente al evaluar si los 'extras' son distintos en el contexto del contrato.
- Si se identifican obligaciones de desempeño separadas, entonces un constructor asigna el precio total de la transacción a cada obligación de desempeño en función de los precios de venta independientes relativos de los bienes o servicios y reconoce los ingresos de cada uno de ellos según se satisfacen.

Actividades de implementación sugeridas por ABALT:

- Identificar los tipos de 'extras' que generalmente se proporcionan y ejercer juicio profesional para determinar si tales extras son obligaciones de desempeño distintas.
- Desarrollar nuevos procesos y ajustar sistemas y controles internos para capturar, estimar y monitorear los precios de venta independientes para asignar el precio de la transacción a las obligaciones de desempeño en el contrato.
- Evaluar si la gestión de facturación y los sistemas relacionados, y los controles internos son capaces de soportar la nueva metodología de asignación y generación precios.

7. Ventas de inmuebles que incluyen otros servicios.

- Cuando una casa individual es parte de un nuevo desarrollo más grande, el contrato de venta puede especificar que el desarrollo completo proporcionará ciertas comodidades, por ejemplo: áreas comunes, caminos, alumbrado público o instalaciones recreativas. Tales servicios se pueden completar después de que los compradores tomen posesión de sus casas individuales.

- Se deberá considerar si tales condiciones afectan el reconocimiento de ingresos para unidades individuales, o si los 'extras' se contabilizan como obligaciones de desempeño separadas.

Actividades de implementación sugeridas por ABALT:

- Tener en cuenta el impacto de los otros servicios especificados en los contratos sobre la contabilidad de la venta de unidades inmobiliarias individuales.

8. Modificaciones a las promesas de compra-venta.

- La NIIF 15 no incluye una guía explícita sobre la contabilización de variaciones y siniestros de contratos. En cambio, incluye una guía general sobre modificaciones contractuales y otros cambios en el precio de la transacción.

- Las modificaciones contractuales se contabilizan ya sea de forma prospectiva, si se agregan bienes o servicios distintos al acuerdo, o mediante un ajuste retrospectivo acumulado.

Actividades de implementación sugeridas por ABALT:

- Identificar los tipos de modificaciones contractuales que son habituales para la Entidad y determinar el tratamiento contable adecuado.

- Desarrollar sistemas y controles internos para realizar un seguimiento de las modificaciones y la metodología para garantizar la aplicación adecuada de la NIIF 15.

9. Garantías.

- Los constructores de inmuebles pueden emitir garantías junto con la venta de la casa. Según la NIIF 15, una entidad contabiliza una garantía como una obligación de desempeño si el cliente tiene una opción para comprar la garantía por separado o si se proporcionan servicios adicionales como parte de la garantía. Si es así, una parte del precio de la transacción se asigna a la garantía y los ingresos se reconocen a medida que se cumple la obligación de desempeño.

- Por el contrario, si se requiere por ley que se brinde una garantía o si únicamente se proporciona al comprador la garantía de que el producto cumple con las especificaciones acordadas en el contrato, la NIC 37 obliga a reconocer una provisión a la fecha del reconocimiento del ingreso, la misma que se medirá por la mejor estimación de los costos que se incurrirán para reparar o reemplazar los productos defectuosos.

Actividades de implementación sugeridas por ABALT:

- Revisar las garantías que se ofrecen o proporcionan con la venta de un inmueble y determinar cumplen con ser una obligación de desempeño.

10. Anticipos.

- Al firmar un contrato, un cliente puede pagar un depósito reembolsable solo si el constructor no completa la construcción de la vivienda de acuerdo con el contrato.

- Según la NIIF 15, los ingresos de dichos pagos se reconocerán cuando los bienes o servicios a los que se refieren se transfieran al cliente, a menos que el pago se relacione con un bien o servicio separado, el patrón de reconocimiento dependerá de si el control de la propiedad se transfiere en un momento determinado o en el tiempo, lo que puede no coincidir con la fecha en la que se recibe el efectivo del cliente.

Actividades de implementación sugeridas por ABALT:

- Evaluar el impacto de la nueva orientación sobre el momento del reconocimiento de ingresos para cualquier pago inicial o anticipo recibido de clientes.

- Determinar si el recibo de un pago inicial implica un componente de financiamiento significativo.

¿Cómo te puede ayudar ABALT?

Nuestra **metodología** de implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera – NIIF cuenta con más de 10.000 casos de éxito en el Ecuador y el mundo. Contamos con un equipo de profesionales especializado para poder brindar a nuestros clientes la atención personalizada que requiere este tipo de encargos, así como también contamos con el apoyo de nuestros Socios internacionales para solventar casos de industrias específicas.



Producto de nuestra asesoría entregamos los siguientes informes:

DIAGNÓSTICO



Un informe diagnóstico de los cambios de las NIC anteriores a las nuevas NIIF.

IMPLEMENTACIÓN



Un Informe que contenga los ajustes determinados por implementar las nuevas normas al inicio y final del periodo de transición.

SEGUIMIENTO



Notas y revelaciones exigidas para los estados financieros por la implementación por primera vez de las NIIF 15, 9 y 16.

Aceca de ABALT

ABALT es el nombre comercial de la red de empresas asociadas ABALT Auditores & Consultores.

Cada una de las firmas miembro, es una entidad legal separada y no tiene ninguna responsabilidad derivada de los actos u omisiones de la otra entidad. Ninguna de las disposiciones o reglas de la red ABALT Auditores & Consultores constituyen o implican una relación de sucursal entre ABALT Auditores & Consultores y cada una de las firmas miembro de la red.

Para más información visite www.abalteccuador.com

©2018 ABALT Auditores & Consultores.
Todos los derechos reservados.



Telf.: (+593 2) 3 822 630
Av. NN.UU e Iñaquito
Edf. Metropolitan Ofic. 603
Cel.: (+593 9) 81 899 444
Quito – Ecuador

Telf.: (+593 4) 3 716 769
Av. Joaquin Orrantia y Juan Tanca
Marengo Torres Mall del Sol Piso 4.
Cel.: (+593 9) 90 645 213
Guayaquil – Ecuador

 Abalt Auditores & Consultores

 @AbaltEcuador

 info@abalteccuador.com