



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

TÍTULO:

**“DISEÑO DE UNA METODOLOGÍA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE NIIF
15 EN UNA EMPRESA INMOBILIARIA EN EL ECUADOR Y SUS
EFECTOS TRIBUTARIOS.”**

AUTORES:

**CAMPOVERDE LEÓN, JORGE OMAR
CASTRO GARCÉS, CATALINA LEONOR**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CPA.**

TUTOR:

CPA. ORTIZ DONOSO, RAÚL GUILLERMO, MGS.

GUAYAQUIL, ECUADOR

2016



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por: **Jorge Omar Campoverde León y Catalina Leonor Castro Garcés**, como requerimiento parcial para la obtención del Título de: **Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA.**

TUTOR

CPA. Ortiz Donoso, Raúl Guillermo, Mgs.

DIRECTOR DE LA CARRERA

Econ. Mancero Mosquera, Jacinto Humberto, Msc

Guayaquil, septiembre del 2016



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

**Nosotros: Campoverde León, Jorge Omar y Castro Garcés, Catalina
Leonor**

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación: “**Diseño de una metodología para la implementación de NIIF 15 en una empresa inmobiliaria en el Ecuador y sus efectos tributarios**”, previo a la obtención del Título de: **Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, septiembre del 2016

LOS AUTORES:

Campoverde León, Jorge Omar

Castro Garcés, Catalina Leonor



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

AUTORIZACIÓN

**Nosotros: Campoverde León, Jorge Omar y Castro Garcés, Catalina
Leonor**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **“Diseño de una metodología para la implementación de NIIF 15 en una empresa inmobiliaria en el Ecuador y sus efectos tributarios”** cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, septiembre del 2016

LOS AUTORES:

Campoverde León, Jorge Omar

Castro Garcés, Catalina Leonor

REPORTE URKUND

The screenshot displays the URKUND web interface. The main content area shows document details for 'Campoverde Jorge y Castro Catalina.docx' (ID: D21564697), presented on 2016-09-31. The message indicates that 5% of the document's text is derived from 5 sources. A list of sources is provided on the right side of the interface.

Categoría	Enlace/nombre de archivo
	https://www2.deloitte.com/consultas/DeLoitte/Documentos/audit/BibliotecaTa...
	Publico Catalogo NIF 15.docx
	GESTION DE PROYECTOS.docx
	TRABAJO NIF15.docx
	Proyecto CIBC.doc
	http://condominioelincac.com/extracto-reglamento-general.aspx
	http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/NIC39.pdf
Fuentes alternativas	
	Proyecto CIBC.doc
	Proyecto CIBC.doc

TUTOR

CPA. Ortiz Donoso, Raúl Guillermo, Mgs.

AGRADECIMIENTO

A Dios por ser mi guía permanente, a mi madre, abuela y tías por su amor, apoyo y dedicación constante, y a todos los docentes que han contribuido con mi desarrollo profesional.

Jorge Omar Campoverde León

DEDICATORIA

Agradezco a Dios, por haber logrado concluir mi carrera profesional, un logro más en mi vida y por darme la fortaleza necesaria.

A mi madre, mi abuelita Cumandá y mis tías Mirella y Magali que estuvieron a mi lado brindándome apoyo en mis estudios.

A mi esposa Lissette por su confianza y amor, y a mis hijos Isabella y Benjamín, por ser mi fuente de inspiración para superarme cada día más.

Jorge Omar Campoverde León

AGRADECIMIENTO

Doy gracias a Dios por darme protección y fortaleza, y haberme permitido culminar esta etapa de mi vida.

A mis padres por sus consejos, valores, por los ejemplos de perseverancia y constancia que siempre me han infundado y sobre todo por su amor.

Al CPA. Raúl Ortiz por toda la colaboración brindada durante la elaboración de este proyecto.

Y gracias a todas las personas que brindaron su ayuda directa e indirectamente para la culminación del proyecto de tesis.

Catalina Leonor Castro Garcés

DEDICATORIA

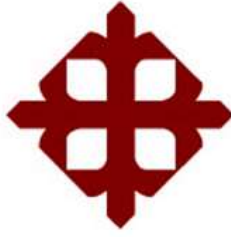
Dedico este proyecto de tesis a mis padres, por haber estado siempre conmigo en cada paso que doy, cuidándome, apoyándome y velando siempre por mi bienestar y educación. Es por ello, que soy lo que soy ahora. Los amo con mi vida.

A mis hermanos y primos por haberme brindado su apoyo incondicional motivándome a lograr mis objetivos.

Y a mi novio por acompañarme durante todo este arduo camino, compartiendo conmigo fortunas y adversidades. Me ayudaste hasta donde te era posible, incluso más que eso.

A ellos este proyecto, que sin ellos, no hubiese podido ser.

Catalina Leonor Castro Garcés



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

CPA. Raúl Guillermo, Ortiz Donoso, Mgs.

TUTOR

Econ. Mancero Mosquera, Jacinto Humberto, Msc

DIRECTOR DE LA CARRERA

Ing. Pedro Omar Jurado Reyes, Mgs.

DOCENTE DE LA CARRERA

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN.....	19
Antecedentes	21
NIIF en el mundo	22
NIIF en el Ecuador	30
Ingresos de Actividades Ordinarias.....	32
Antecedentes de la industria de la construcción en el mundo y en el Ecuador	34
La industria de la construcción en el mundo.....	34
La industria de la construcción en el Ecuador	36
Producto Interno Bruto Nacional (PIB).....	40
PIB del sector de la construcción.....	41
Inflación del sector de la construcción	42
Situación problemática	44
Definición del problema	46
Objetivos de la investigación	47
Objetivos generales	47
Objetivos específicos	47
Delimitación del estudio.....	48
Justificación	48
CAPITULO I.....	49
MARCO TEÓRICO.....	49
1.1. Antecedentes de estudio.....	49
1.2. Marco Teórico	50
1.2.1. NIC 11: Contratos de Construcción.....	51
1.2.2. NIC 18: Ingresos de actividades ordinarias.....	53
1.2.3. SIC 31: Ingresos ordinarias proveniente de transacciones por permuta de servicios de publicidad.	54
1.2.4. CINIIF 13: Programas de fidelización de usuarios.....	55
1.2.5. CINIIF 15: Acuerdos para la construcción de inmuebles.	55
1.2.6. CINIIF 18: Transferencias de activos provenientes de los usuarios.	56
1.2.7. NIIF 15: Ingresos provenientes de contratos con usuarios.	56
CAPITULO II	59
METODOLOGÍA.....	59

2.1.	Tipo de investigación.....	59
2.2.	Población y muestra.....	61
2.3.	Pasos de la investigación.....	62
CAPITULO III		64
LA MUESTRA		64
3.1.	Antecedentes de la empresa – Objeto de análisis.....	64
3.2.	Estructura de Costos.....	65
3.3.	Estructura de Financiamiento.....	65
3.4.	Procedimiento para la ejecución del contrato	66
3.5.	Muestra seleccionada para el análisis de la aplicación de la NIIF 15.....	67
CAPITULO IV		68
DISEÑO DE LA METODOLOGÍA		68
4.1.	Introducción.....	68
4.2.	El principio básico de la NIIF 15 y el modelo de los 5 pasos	69
4.2.1.	Cómo aplicar el modelo de cinco pasos.	71
4.2.2.	Paso 1 – Identificar el contrato con un usuario.....	72
4.2.2.1.	Frecuencia de la evaluación de los criterios de reconocimiento del contrato. 82	
4.2.2.2.	Contraprestación recibida pero no se han cumplido los criterios de contabilización del contrato.....	83
4.2.2.3.	Caso de aplicación: Evaluación de la cobrabilidad de la contraprestación.	85
4.2.2.4.	Combinación de contratos o modificaciones en los contratos.	87
4.2.3.	Paso 2 – Identificar las obligaciones de desempeño en el contrato.	89
4.2.4.	Paso 3 – Determinar el precio de la transacción.....	97
4.2.4.1.	La consideración variable.	100
4.2.4.2.	Valor de dinero en el tiempo.....	101
4.2.4.3.	Aplicación del paso 3 en la empresa promotora Inmobiliaria.	102
4.2.5.	Paso 4 – Asignar el precio de la transacción a las distintas obligaciones contractuales.....	103
4.2.5.1.	Asignación basada en precios de venta independientes.....	104
4.2.5.2.	Factores a considerar en la estimación del precio de venta independiente.....	105
4.2.5.3.	Aplicación del paso 4 en la empresa promotora Inmobiliaria.	109
4.2.6.	Paso 5 – Contabilizar los ingresos cuando la empresa satisface las obligaciones.	109

4.2.6.1.	Ingresos reconocidos a lo largo del tiempo.....	110
4.2.6.2.	Ingresos reconocidos en un punto en el tiempo.....	112
4.2.6.3.	Aplicación del paso 5 en la empresa promotora Inmobiliaria.....	113
4.3.	Consideraciones Adicionales de NIIF 15.....	115
4.3.1.	Costos de obtener o cumplir con un contrato.....	115
4.3.1.1.	Costos de obtener o cumplir con un contrato.....	116
4.3.1.2.	Costos de cumplir con un contrato.....	116
4.3.1.3.	Análisis del criterio para la capitalización de costos en la empresa inmobiliaria.....	118
4.3.2.	Fecha de entrada en vigencia y enfoque de transición.....	123
4.3.3.	Efectos tributarios de la aplicación de NIIF 15 en la compañía inmobiliaria 126	
4.3.4.	Aplicación de la adopción anticipada de NIIF 15 en la empresa promotora inmobiliaria.....	127
1)	Aplicación del método retrospectivo pleno.....	128
2)	Aplicación del método de transición simplificado.....	142
3)	Efecto en los estados financieros por el cambio en política contable.....	146
4)	Notas a los estados financieros.....	147
5)	Estado de cambios en el patrimonio.....	147
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	149
	Conclusiones.....	149
	Recomendaciones.....	150
	REFERENCIAS.....	152
	ANEXOS.....	154
	Anexo 1: Promesa de Compra Venta.....	154
	DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN.....	177
	REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA.....	179

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: NIIF emitidas por el IASB	28
Tabla 2: Número de jurisdicciones que aplican NIIF	29
Tabla 3: Aspectos importantes a considerarse al momento de la aplicación de la norma	52
Tabla 4: Cláusulas del contrato – Promesa de Compra Venta	76
Tabla 5: Condiciones para el reconocimiento de un ingreso	84
Tabla 6: Detalle de factibilidad de los costos del contrato – Método 1	121
Tabla 7: Detalle de factibilidad de los costos del contrato – Método 1	122
Tabla 8: Contabilización de los costos del contrato – Método 1	133
Tabla 9: Contabilización de los costos del contrato – Método 1	135
Tabla 10: Contabilización de costos del contrato o pasivo por impuesto diferido	145

ÍNDICE DE FIGURA

<i>Figura 1: Estructura de IASB</i>	23
Figura 2: Historia del IASB	24
<i>Figura 3: Cómo se desarrollan las normas NIIF</i>	26
<i>Figura 4: Cronograma de aplicación de las NIIF</i>	32
<i>Figura 5: Porcentaje de empresas en el Ecuador relacionadas con el sector de la construcción</i>	37
<i>Figura 6: Número de empresas por provincia relacionadas con el sector de la construcción</i>	37
<i>Figura 7: Cantidad de personas por genero ocupadas el sector de la construcción</i>	38
<i>Figura 8: Evolución PIB (Millones de USD) — Aporte al PIB Total (%) Sector de Construcción</i>	42
<i>Figura 9: Variación Anual de los Precios de la Construcción Porcentaje</i>	43
<i>Figura 10: Pasos de la metodología</i>	63
<i>Figura 11: El principio básico de la NIIF 15 y el modelo de los cinco pasos</i>	69
<i>Figura 12: NIIF 15</i>	70
<i>Figura 13: Reconocimientos de los ingresos ordinarios</i>	70
<i>Figura 14: El modelo de los cinco pasos</i>	71
<i>Figura 15: Aprobación del contrato</i>	73
<i>Figura 16: Identificación de los derechos y obligaciones</i>	74
<i>Figura 17: Identificación de las condiciones de pago</i>	77
<i>Figura 18: Requerimientos de la NIIF 15</i>	81
<i>Figura 19: Evaluación y Conclusión de los Antecedentes del Caso</i>	86
<i>Figura 20: Combinación de contratos</i>	87
<i>Figura 21: Contabilización Independiente del contrato</i>	88
<i>Figura 22: Condiciones Independiente para la contabilización de un contrato</i>	90
<i>Figura 23: Identificar las obligaciones diferenciadas en un contrato</i>	91
<i>Figura 24: Factores para la identificación independiente de los bienes y servicios</i>	92
<i>Figura 25: Identificar las obligaciones diferenciadas en un contrato</i>	95
<i>Figura 26: Determinar el precio de la transacción</i>	96
<i>Figura 27: Determinar el precio de la transacción</i>	99
<i>Figura 28: Cálculo para la determinación del precio</i>	100
<i>Figura 29: Métodos para la identificación del precio de venta independiente</i>	107
<i>Figura 30: Asignar de acuerdo con precios individuales relativos</i>	108
<i>Figura 31: Reconocimiento de los ingresos ordinarios</i>	112
<i>Figura 32: Condiciones para el reconocimiento del ingreso en un punto en el tiempo</i>	113
<i>Figura 33: Condiciones para la capitalización de los costos de cumplir con un contrato</i>	117
<i>Figura 34: Costos que pueden o no pueden capitalizarse</i>	117
<i>Figura 35: Detalle de costos de construcción en curso</i>	119
<i>Figura 36: Detalle de gastos por su naturaleza</i>	120
<i>Figura 37: Cronograma para la transición a NIIF 15</i>	123
<i>Figura 38: Aplicación de los métodos de adopción de la NIIF 15</i>	124

<i>Figura 39: Métodos para reportar los cambio contables</i>	128
<i>Figura 40: Pasos para la aplicación del método retrospectivo pleno</i>	128
<i>Figura 41: Ejemplo de Notas Contables sobre Políticas Contables</i>	129
<i>Figura 42: Ejemplo de Notas Contables sobre cambios en Política Contable</i>	130
<i>Figura 43: Políticas por el pago de comisiones de ventas</i>	131
<i>Figura 44: Detalle de Comisiones Pagadas</i>	131
<i>Figura 45: Cálculo de gastos de comisiones – Bajo NIIF 15</i>	132
<i>Figura 46: Movimiento de Costos del contrato – Bajo NIIF 15</i>	132
<i>Figura 47: Cálculos del impuesto diferido</i>	134
<i>Figura 48: Estado de situación Financiera al periodo inicial de la transición - Método 1</i>	136
<i>Figura 49: Estado de situación Financiera al cierre del periodo de la transición - Método 1</i>	137
<i>Figura 50: Estado de resultado del periodo de transición – Método 1</i>	137
<i>Figura 51: Notas a los estados financieros</i>	138
<i>Figura 52: Estado de cambio de patrimonio – Método 1</i>	139
<i>Figura 53: Pasos para la aplicación del método retrospectivo pleno</i>	142
<i>Figura 54: Ejemplo de Cambio de Políticas Contables – Método 2</i>	143
<i>Figura 55: Cálculo del efecto al periodo inicial de aplicación – Método 1</i>	144
<i>Figura 56: Estado de situación Financiera al periodo de aplicación - Método 2</i>	146
<i>Figura 57: Estado de Resultado del periodo de aplicación - Método 2</i>	147
<i>Figura 58: Estado de cambio de patrimonio – Método 2</i>	148

RESUMEN

En mayo de 2014, la IASB y la FASB emitieron una norma conjunta para el reconocimiento de los ingresos ordinarios proveniente de contratos con los clientes. La nueva norma proporciona un marco que sustituye a las normas de contabilidad existentes para el reconocimiento de los ingresos bajo los US GAAP e IFRS. Entre las novedades de la nueva norma incluye, nuevos requerimientos de revelación tanto cualitativos y cuantitativos que se deberán incorporar en las notas a los estados financieros a la fecha de reporte y que tienen por objeto permitir a los usuarios de los estados financieros comprender la naturaleza, cantidad, oportunidad e incertidumbre de los flujos de ingresos y de efectivo que surgen de los contratos con los clientes. Adicionalmente la norma requiere la aplicación de un modelo de cinco pasos para determinar cuándo deben ser reconocidos los ingresos, y en qué importe. El principio básico sobre el cual se basa este modelo es que los ingresos de actividades ordinarias se reconozcan en una forma que represente la transferencia de control de los bienes o servicios, comprometidos con los clientes, por un importe que refleje la contraprestación a la cual la entidad espera tener derecho, a cambio de dichos bienes o servicios. Para algunas compañías, puede haber pocos cambios en la oportunidad y el importe de los ingresos reconocidos. Sin embargo, para llegar a esta conclusión requerirá una comprensión del nuevo modelo y un análisis de su aplicación a transacciones específicas.

Palabras Claves:

Activo del contrato, Pasivo del contrato, Obligación de desempeño, contrato, clientes, Ingreso de actividades ordinarias.

ABSTRACT

In May 2014, the IASB and FASB issued a joint standard for the recognition of revenue from contracts with customers. The new standard provides a framework that replaces existing accounting standards for revenue recognition under US GAAP and IFRS. Among the novelties of the new standard it includes new disclosure requirements both qualitative and quantitative should be incorporated in the notes to the financial statements at the reporting date and that are intended to enable users of financial statements to understand the nature, amount, timing and uncertainty of revenue streams and cash arising from contracts with customers. In addition, the standard requires the application of a five-step model to determine when to recognize revenue, and in what amount. The basic principle on which this model is based is that the revenue be recognized in a way that represents the transfer of control of the goods or services, committed to customers for an amount that reflects the consideration to which the entity expects to be entitled in exchange for those goods or services. For some companies, there may be little change in the timing and amount of revenue recognized. However, to reach this conclusion will require an understanding of the new model and an analysis of their application to specific transactions.

Words Key:

Assets of Contract, Contract liability, Performance obligation, Contract, Customers, Income from ordinary activities.

INTRODUCCIÓN

En mayo de 2014, la IASB y la FASB, anunciaron conjuntamente la emisión de una nueva norma que prescribe los criterios para el reconocimiento de los ingresos procedentes de contratos con los clientes, esta norma denominada por el IASB como “NIIF 15 Ingresos Provenientes De Contratos Con Los Clientes”, sustituye a todas las normas que hasta la actualidad normaban la contabilidad para los ingresos.

En el Ecuador la NIIF 15, será de aplicación obligatoria para las compañías que usan NIIF como principios contables para la preparación de los estados financieros a partir del 1 de Enero de 2018. La NIIF 15, introduce nuevos conceptos para el reconocimiento de los ingresos y a la vez que requerimientos adicionales para las revelaciones en las notas a los estados financieros.

La aplicación de la norma, tendrá impactos diferentes ya sea en menor o mayor grado para las compañías de una diversidad de industrias. Para el caso de nuestro trabajo de titulación decidimos analizar el impacto que la aplicación que esta norma tendrá en una compañía del sector inmobiliario en el Ecuador, considerando que este sector tiene un impacto importante en la Economía nacional al ser de los que aporta con una participación relevante sobre el PIB y es uno de los que mayor crecimiento ha tenido en los últimos diez años.

Con estos antecedentes, hemos desarrollado una metodología para la “Implementación de la NIIF 15 en una empresa Inmobiliaria en el Ecuador y sus efectos tributarios”, ya que consideramos que es una herramienta que puede apoyar a los profesionales contables en el proceso de adopción de la norma cuando ésta entre en vigencia.

Para un mejor entendimiento el presente proyecto de tesis se encuentra dividido en cinco capítulos los cuales detallaremos a continuación:

Capítulo 1: En este capítulo encontraremos antecedentes de estudio con respecto a la nueva norma para el reconocimiento de ingresos, y adicionalmente, citaremos de manera general las normas actuales que prescriben el tratamiento de los ingresos de actividades ordinarias y la nueva norma NIIF 15.

Capítulo 2: En este capítulo se da a conocer los diferentes tipos y métodos de una investigación, y se indica la metodología aplicada en nuestro proyecto de tesis y los pasos seguidos en el proceso de investigación.

Capítulo 3: En este capítulo se da a conocer los antecedentes del giro del negocio de la compañía seleccionada, estructura de costos, financiamiento, ingresos, procedimientos para la ejecución de contratos.

Capítulo 4: En este capítulo se detallará el diseño de la metodología y la aplicación del modelo de los 5 pasos sugerido por la NIIF 15, el tratamiento contable para los costos del contrato, identificación de los efectos tributarios por la aplicación de la norma y la aplicación en la compañía inmobiliaria seleccionada de los métodos a utilizar en el periodo de transición y aplicación de la NIIF 15.

Antecedentes

La contabilidad financiera es el proceso de registrar, resumir y reportar las transacciones de una empresa, con el fin de proporcionar una imagen concisa de la situación financiera y sus resultados. El objetivo principal de la contabilidad financiera es la preparación de los estados financieros como el estado de situación financiera, estado de resultados y estado de flujos de efectivo, los cuales agrupan el rendimiento operativo de la empresa durante un período determinado y su posición financiera en un punto específico en el tiempo.

Los estados financieros generalmente se preparan con frecuencia trimestrales y anuales de conformidad con principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA), los mismos que son dirigidos a empresas externas, inversores, acreedores, reguladores y autoridades fiscales.

En la historia de la contabilidad, el nombre que ocupa un lugar preponderante es el monje italiano Luca Pacioli, quien en 1494 describió por primera vez el sistema de contabilidad de doble entrada utilizada por negociadores venecianos en la obra titulada “Summa de Aritmética, Geometría, Proportioni et Proportionalita” (Gerencie.com, 2010). Por ende, aunque las empresas y los gobiernos grababan información comercial mucho antes que los venecianos, Pacioli fue el primero en describir el sistema de débitos y créditos en revistas y libros de contabilidad.

Durante el siglo XVIII, la revolución industrial impulsó la necesidad de sistemas de contabilidad de costos más avanzados, y el desarrollo de las empresas creó mayor cantidad de usuarios de la información contable y financieras tales como proveedores externos de capital, accionistas y tenedores de bonos. Estos usuarios no eran parte de la gestión de la empresa, no obstante, tenían un interés vital en sus resultados. Fue así como la condición pública creciente de los contadores ayudó a transformar la contabilidad en una profesión.

Un hecho relevante para la profesión contable se dio en los Estados Unidos de América en el año de 1887, en el cual treinta y un contadores se unieron para crear la Asociación Americana de Contadores Públicos, pilar fundamental en la actualidad para la revisión de normas o procedimientos.

La Gran Depresión conocida así por la crisis económica que inició en Estados Unidos en el año 1929, llevó a la creación de la Comisión de Valores (SEC) en 1934. A partir de entonces todas las empresas que cotizaban en bolsa de valores tuvieron que presentar informes periódicos a esta Comisión para que sus estados financieros sean certificados por los miembros de la profesión contable.

Fuera de los EE.UU., las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), han ganado cada vez más importancia y están sustituyendo a los PCGA nacionales de muchos países, incluyendo Australia, Canadá y Japón; NIIF han sido requeridas para países de la Unión Europea desde 2006. Más de 100 países han adoptado las NIIF, aunque algunos continúan teniendo elementos de sus propios PCGA nacionales en dichas normas. “Alrededor de los años 1973 al 2000 se emitieron las NIIF que engloba también las Normas Internacionales de Contabilidad o también conocidas en sus siglas NIC, a través del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB)” (Ven & Nif, 2015).

NIIF en el mundo

Con el propósito de establecer un “vínculo especial entre todas las normas de información financiera de manera legal, aceptada, entendible y sobre todo de gran calidad” (IFRS, 2015); fundamentado en principios claramente articulados, en el año 2000 se crea el IASB antes IASC, el cual está conformado entre otros organismos por la Fundación NIIF y el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB).

La misión de la Fundación NIIF es desarrollar normas que proporcionen transparencia en la rendición de cuentas y eficiencia de los mercados financieros

de todo el mundo. El trabajo de este organismo sirve al interés público mediante el fomento de la confianza, el crecimiento y la estabilidad financiera a largo plazo en la economía global.

Este organismo constituido y organizado para emitir normas, posee una estructura independiente y un equipo de trabajo con profesionales de todo el mundo para elaborar los lineamientos de las NIIF, como se observa en la Figura 1.

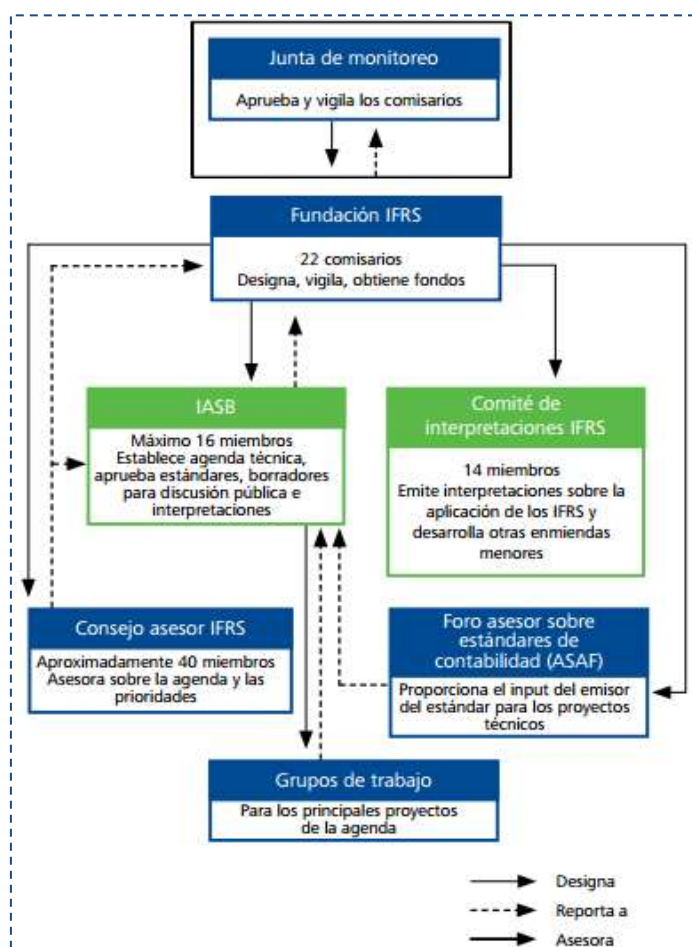


Figura 1: Estructura de IASB
Adaptado de: lasPlus, 2016

La figura 2 incluida a continuación resume la evolución histórica del IASB en aproximadamente una década:

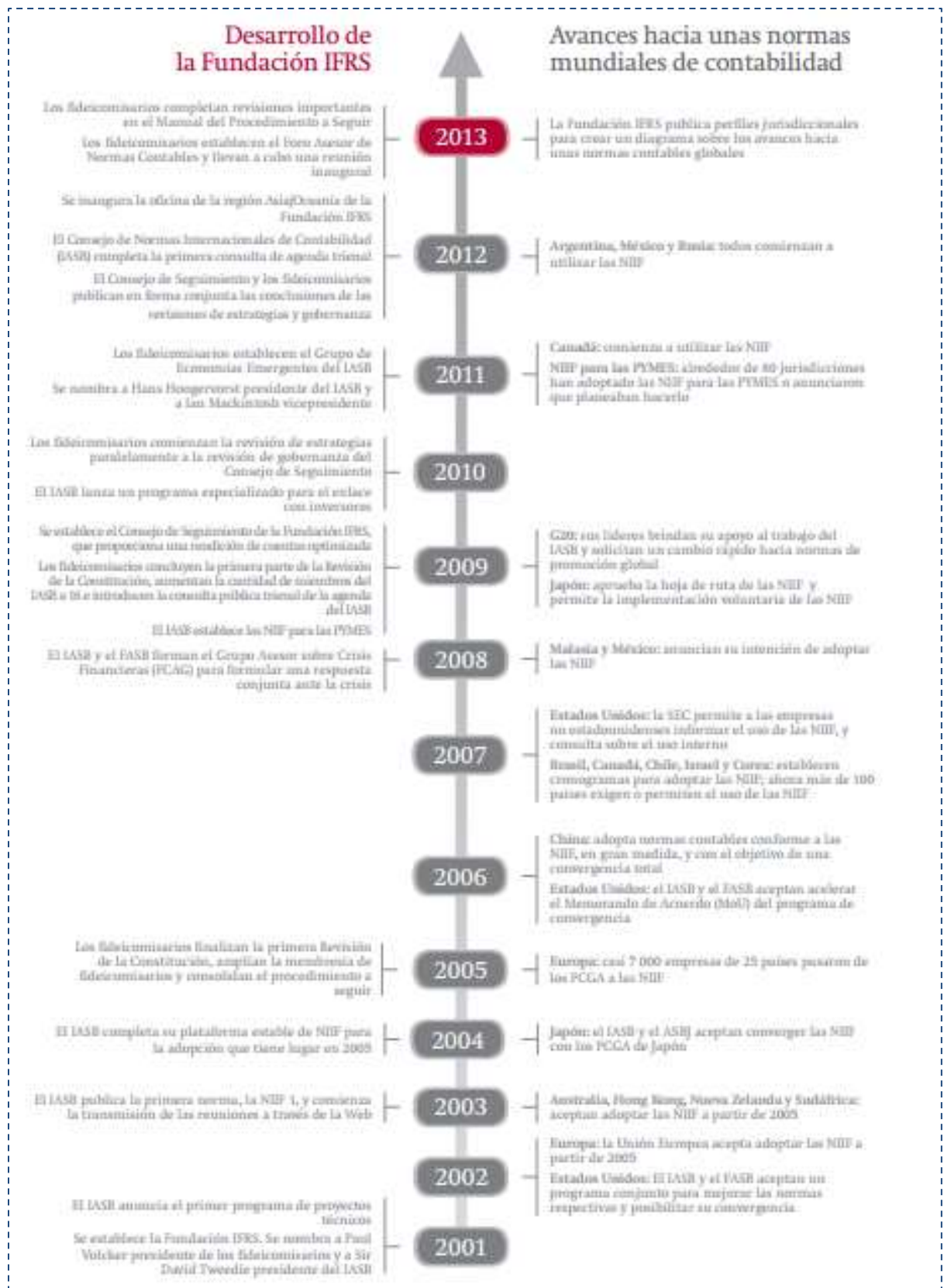


Figura 2: Historia del IASB
Adaptado de: lasb, 2015

Los objetivos que busca la Fundación NIIF y el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) son los de:

- Aportar transparencia al aumentar la comparabilidad y la calidad de la información financiera internacional, permitiendo a los inversores y otros participantes del mercado para tomar decisiones económicas informadas.
- Fortalecer la rendición de cuentas mediante la reducción de la brecha de información entre los proveedores de capital y las personas a las que han confiado su dinero. Como fuente de información global comparable, las normas NIIF son también de vital importancia para los reguladores de todo el mundo.
- Contribuir a la eficiencia económica al ayudar a los inversores a identificar oportunidades y riesgos en todo el mundo, mejorando así la asignación de capital. Para las empresas, el uso de un único lenguaje contable, de confianza reduce el costo de capital y reduce los costos internacionales de información.

La Fundación NIIF es financiada por los ingresos procedentes de múltiples fuentes. En 2015, el ingreso total fue de 27.4 millones de £, los cuales tuvieron procedencia en un 53% de contribuciones jurisdiccionales, 26% de firmas de contabilidad y 21% de ingresos de autogestión. La visión de un conjunto global de normas de contabilidad es apoyada por otras organizaciones dentro del marco normativo internacional, incluido el Comité de Basilea, el Consejo de Estabilidad Financiera (FSB), el G-20, el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización Internacional de Comisiones de Valores (IOSCO) y el Banco Mundial.

Las normas establecidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (el consejo) se denominan normas NIIF. Las interpretaciones autorizadas de las normas, que proporcionan mayor orientación sobre la forma de aplicarlos, son desarrolladas por el Comité de Interpretaciones de las NIIF y son llamados Interpretaciones CINIIF. Las normas establecidas por el organismo predecesor al IASB, el Comité Internacional de Normas de Contabilidad (IASC),

se llaman normas NIC. Las interpretaciones autorizadas de esos estándares, desarrollados por el Comité de Interpretaciones, fueron llamadas Interpretaciones SIC.

El proceso que sigue la fundación para el desarrollo de nuevas normas se muestra en la Figura 3.

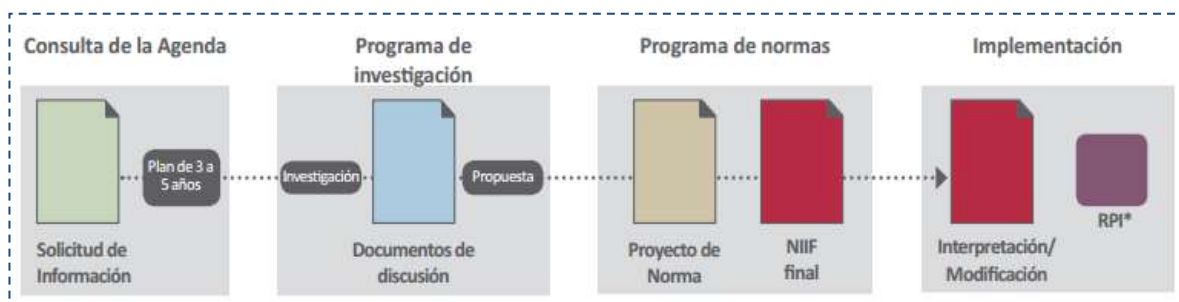


Figura 3: Cómo se desarrollan las normas NIIF
Adaptado de: lasb, 2015

Para el desarrollo de las NIIF (incluidas las Interpretaciones), el IASB sigue un debido proceso abierto y entendible; por ende “dichos procesos se encuentran estructurados, partiendo de principios de transparencia, consulta plena y razonable, tomando en consideración las perspectivas de quienes son afectados por las NIIF a nivel global” (Deloitte, 2015). Este proceso se resume en las siguientes etapas:

a. Consulta de la Agenda.-El consejo consulta con el público sobre su agenda técnica cada tres a cinco años. Esto forma la base de su plan de trabajo. El Comité de Interpretaciones de las NIIF y Revisiones de Normas Post-Implementación (PIR) pudieran también informar la agenda.

b. Programa de Investigación.- Se lleva a cabo una investigación para evaluar los posibles problemas de contabilidad, desarrollar posibles soluciones y decidir si los problemas identificados se pueden resolver con el establecimiento de normas. Los puntos de vista del público suelen ser buscados a través de un documento de discusión.

c. Programa de Normas.- A partir de la investigación, se desarrollan propuestas específicas y se consulta públicamente a través de un Proyecto de Norma (ED – Exposure Draft) antes de que una norma sea finalizada o modificada. La taxonomía de NIIF que permite el reporte electrónico es desarrollada o actualizada.

d. Implementación.- La implementación de la norma es soportada con las iniciativas de educación; una revisión posterior a la implementación de nuevas normas se llevan a cabo; el Comité de Interpretaciones de las NIIF monitorea en busca de inconsistencias. Si es necesario, se proponen interpretaciones o modificaciones de una norma para que el consejo las considere.

De acuerdo con la información publicada por el IASB hasta abril del 2016, un juego completo de normas NIIF está conformado por 17 Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), 28 Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), 17 interpretaciones del Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera (CINIIF) y 8 interpretaciones del Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (SIC), un detalle de las normas emitidas y su fecha de publicación o modificación mayor se detalla a continuación en la Tabla 1:

Tabla 1
NIIF emitidas por el IASB

**Año de publicación original
o modificación mayor**

Marco Conceptual para la información financiera		2010
Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)		
NIIF 1	Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera	2003
NIIF 2	Pagos basados en acciones	2004
NIIF 3	Combinación de negocios	2004
NIIF 4	Los contratos de seguros	2004
NIIF 5	Activos no corrientes mantenidos para la venta y Operaciones descontinuadas	2004
NIIF 6	Exploración y evaluación de recursos minerales	2006
NIIF 7	Instrumentos Financieros: Revelaciones	2005
NIIF 8	Segmentos de operación	2006
NIIF 9	Instrumentos financieros	2014
NIIF 10	Estado financiero consolidado	2011
NIIF 11	Acuerdos conjuntos	2011
NIIF 12	Información a revelar sobre participaciones en otras entidades	2011
NIIF 13	Medición del valor razonable	2011
NIIF 14	Diferimientos de actividades reguladas	2014
NIIF 15	Ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes	2014
NIIF 16	Arrendamientos	2016
Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)		
NIC 1	Presentación de Estados Financieros	2003
NIC 2	Inventarios	2003
NIC 7	Estado de flujos de efectivo	1992
NIC 8	Cambios en Políticas contables, estimaciones y errores	2003
NIC 10	Hechos ocurridos después del periodo sobre el que se informa	2003
NIC 11	Contratos de construcción*	1993
NIC 12	Impuesto sobre las ganancias	1996
NIC 16	Propiedad, planta y equipo	2003
NIC 17	Arrendamientos **	2003
NIC 18	Ingresos*	1993
NIC 19	Beneficios a los empleados	2004
Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)		
NIC 20	Contabilización de las subvenciones del gobierno e información a revelar sobre ayudas gubernamentales	2008
NIC 21	Efectos de las variaciones en las tasas de cambio de la moneda extranjera	2003
NIC 23	Costos por Préstamos	2007
NIC 24	Información a revelar sobre partes relacionadas	2003
NIC 26	Contabilización e información financiera sobre planes de beneficios por retiro	1987
NIC 27	Estados financieros separados	2003
NIC 28	Inversiones en asociadas y negocios conjunto	2011
NIC 29	Información Financiera en economías hiperinflacionarias	2008
NIC 32	Instrumentos Financieros: Presentación	2003
NIC 33	Ganancias por acción	2003
NIC 34	Información financiera intermedia	1998
NIC 36	Deterioro de activos	2004
NIC 37	Provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes	1998
NIC 38	Activos intangibles	2004
NIC 39	Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición***	2003
NIC 40	Propiedad de inversión	2003
NIC 41	Agricultura	2008
Interpretaciones		
CINIIF 1	Cambios en pasivos existentes por retiro del servicio, restauración y similares	2004
CINIIF 2	Aportaciones de socios de entidades cooperativas e instrumentos similares	2004
CINIIF 4	Determinación de si un acuerdo contiene un contrato de arrendamiento**	2004
CINIIF 5	Derechos por la Participación en Fondos para el Retiro del Servicio, la Restauración y la Rehabilitación Medioambiental	2004
CINIIF 6	Obligaciones surgidas de la Participación en Mercados Específicos - Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos	2005
CINIIF 7	Aplicación del Procedimiento de Reexpresión según la NIC 29 Información Financiera en Economías Hiperinflacionarias	2005
CINIIF 10	Información financiera intermedia y deterioro del Valor	2006
CINIIF 12	Acuerdos de concesión de servicios	2006
CINIIF 13	Programas de fidelización de clientes*	2007
CINIIF 14	NIC 19 - El límite de un activo por beneficios definidos, obligación de mantener un nivel mínimo de financiación y su interacción	2007
CINIIF 15	Acuerdos para la construcción de inmuebles*	2008
CINIIF 16	CoBERTuras de una inversión neta en un negocio en el extranjero	2008
CINIIF 17	Distribuciones, a los propietarios, de activos distintos al efectivo	2008
CINIIF 18	Transferencias de activos procedentes de clientes*	2009
CINIIF 19	Cancelación de pasivos financieros con instrumentos de patrimonio	2009
CINIIF 20	Costes por desmonte en la fase de producción de una mina a cielo abierto	2011
CINIIF 21	Gravámenes	2013
SIC-7	Introducción del Euro	1998
SIC-10	Ayudas Gubernamentales sin relación específica con actividades de operación	1998
SIC-15	Arrendamientos Operativos - Incentivos **	1999
SIC-25	Impuestos a las ganancias - Cambios en la Situación Fiscal de una Entidad o de sus Accionistas	2000
SIC-27	Evaluación de la Esencia de las Transacciones que Adoptan la Forma Legal de un Arrendamiento	2000
SIC-29	Acuerdos de Concesión de Servicios: Información a Revelar	2001
SIC-31	Ingresos - Permutas de Servicios de Publicidad	2001
SIC-32	Activos Intangibles - Costos de Sitios Web	2001

* Sustituida por la NIIF 15
** Sustituida por la NIIF 16
*** Sustituida por la NIIF 9

Fuente: lasb, 2016

Desde el año 2001 hasta la actualidad aproximadamente 143 países han exigido o permitido el uso de las NIIF. De las 143 jurisdicciones, 119 esto es el 83% de las jurisdicciones, requiere de normas NIIF para todos o la mayoría de las empresas públicas locales (sociedades cotizadas e instituciones financieras) en sus mercados de capitales, como se observa en la Tabla 2.

Tabla 2
Número de jurisdicciones que aplican NIIF

Región	Número de jurisdicciones Categorizadas				
	En la región	Que requieren las NIIF para todos o la mayoría de entidades públicas nacionales	Que requieren las NIIF como % total de las jurisdicciones en la región	Que requieren o permiten las NIIF por lo menos algunos (pero no todos o la mayoría de) las entidades públicas locales	Que ni exigen ni permiten las NIIF para las entidades públicas locales
Europa	43	42	98%	1	0
África	20	16	80%	1	3
Oriente Medio	12	11	92%	1	0
Asia-Oceanía	31	23	74%	3	5
Américas	37	27	73%	8	2
Total	143	119	83%	14	10
Como % de 143	100%	83%		10%	7%

Adaptado de: IFRS, 2016

Desde el año 2002 se ha realizado un acercamiento entre el IASB International Accounting Standards Board y el FASB Financial Accounting Standards Board, empresa encargada de la elaboración de las normas contables en Estados Unidos para tratar de armonizar las normas internacionales con las normas usadas en los Estados Unidos. En Estados Unidos las empresas cotizadas en bolsa tendrán la posibilidad de elegir si presentan sus estados financieros bajo US GAAP (el estándar nacional) o bajo NIIF.

Número importantes de destacar sobre las NIIF en el mundo indican lo siguiente:

- 93% esto es 133 de 143 jurisdicciones han adoptado NIIF como el único conjunto de normas contables.

- 83% esto es 119 de 143 jurisdicciones requieren el uso de NIIF para todas o la mayoría de empresas registradas en la bolsa de valores locales y con la mayoría de jurisdicciones restantes permitiendo el uso de NIIF.
- \$46 trillones representa el Producto Interno Bruto (PIB) de las jurisdicciones que requieren o permiten a las empresas utilizar NIIF, lo cual representa más del 60% del PIB de todo el mundo.
- \$27 trillones representa el PIB de las jurisdicciones que utilizan NIIF fuera de la Unión Europea (EU) esto es ahora mayor que el PIB de la propia EU que es la única región de mayor uso de las normas NIIF cuyo PIB combinado asciende a US\$19 trillones.

NIIF en el Ecuador

Previo a la fecha de aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera – NIIF, en Ecuador, las empresas mantenían su contabilidad bajo las Normas Ecuatorianas de Contabilidad – NEC. En julio 8 de 1999 la Federación Nacional de Contadores del Ecuador emitió las primeras quince Normas Ecuatorianas de Contabilidad – NEC, las cuales fueron discutidas y revisadas por el Instituto de Investigaciones Contables del Ecuador – IICE y el Comité de Pronunciamientos, mismo que se conformaba por representantes de firmas auditoras internacionales y organismos de control.

Las NEC correspondían a adaptaciones de las Normas Internacionales de Contabilidad – NIC. Su propósito eran el de dar una guía para la elaboración y presentación de estados financieros de las empresas, principalmente a aquellas que se encontraban bajo la supervisión de la Superintendencia de Empresas, Superintendencia de Bancos y Servicio de Rentas Internas.

Finalmente fueron emitidas 27 Normas Ecuatorianas de Contabilidad – NEC respaldadas por resoluciones de los diferentes organismos de control. Sin embargo, debido a la falta de organización entre quienes conformaban el Comité de Pronunciamientos, las NEC se mantuvieron desactualizadas y con frecuencia no eran suficientes para resolver problemas contables, por lo que los profesionales responsables de preparar los estados financieros debían remitirse a las NIC.

El 21 de agosto del 2006, como consecuencia de la búsqueda de armonización entre los registros financieros de las empresas globales, mediante Resolución N°06.Q.ICI.004 emitida por la Superintendencia de Empresas del Ecuador se dispuso la adopción “forzosa de las NIIF, a favor de las empresas y de entes, basados en la atención y control” (Correo Legal, 2010); mientras que bancos, empresas de seguros y otras instituciones financieras que se encontraban bajo supervisión de la Superintendencia de Bancos debían regirse a las normas emitidas por dicho ente regulador.

Posteriormente, el 20 de noviembre del 2008 a través de la “resolución N° 08.G.DSC, se crea un cronograma basado en la aplicación de las NIIF, el cual se encuentra dividido en tres grupos de aplicación, que va desde el año 2010 al 2012” (Correo Legal, 2010).

<p>Grupo 1 A partir del 1 de enero del 2010</p>	<p>* Compañías y entes regulados por la Ley de Mercado de Valores y las compañías que ejercen auditoría externa. * Se estableció el año 2009 como período de transición</p>
<p>Grupo 2 A partir del 1 de enero del 2011</p>	<p>*Compañías que posee Activos Totales; iguales o superiores a \$4'000,000 al 31-12-2007. * Las compañías Holding o tenedoras de acciones que voluntariamente hayan conformado grupos empresariales; *Entidades de economía mixta, sector público; las sucursales de compañías extranjeras. * Se estableció el año 2010 como período de transición.</p>
<p>Grupo 3 A partir del 1 de enero de 2012</p>	<p>Las demás compañías no consideradas en los dos grupos anteriores. Se estableció el año 2011 como período de transición.</p>

Figura 4: Cronograma de aplicación de las NIIF
Adaptado de: Correo Legal, 2010

A pesar de que la implementación de las NIIF ayudó a obtener una mejor elaboración y presentación de estados financieros, también ocasionó dificultades para las empresas ya que debieron incurrir en mayores costos de contratación de peritos, actuarios, asesores expertos en NIIF, así como capacitaciones del personal.

Ingresos de Actividades Ordinarias

La NIC 18 – Ingresos de actividades ordinarias es la norma de contabilidad vigente en la actualidad aplicada para la contabilización de los ingresos. La norma considera como ingresos de actividades ordinarias a las entradas brutas de los beneficios económicos provenientes del curso de las actividades ordinarias de la empresa, en modo de que los ingresos resulten en un incremento del patrimonio, sin encontrarse relacionados con las aportaciones de los participantes de dicho patrimonio.

La norma delimita los requerimientos contables sobre el reconocimiento de ingresos por venta de bienes, prestación de servicios, intereses, regalías y

dividendos. Sin embargo, durante el año 2014 la norma fue reemplazada por la NIIF 15 –Ingresos provenientes de contratos con usuarios, la cual entrará en vigencia en enero del 2018. Esta norma presenta de forma integrada todos los requerimientos aplicables y reemplazará a las normas vigentes de reconocimientos de ingresos NIC 11 que trata sobre contratos de construcción, a la “NIC 18 de Ingresos de actividades ordinarias, a la CINIIF 13 de programas de fidelización de usuarios, y a la CINIIF 15 de acuerdos para la construcción de inmuebles” (Normas Internacionales de Información Financiera 15, 2014), a la CINIIF 18 Transferencias de activos procedentes de usuarios y a la SIC-31 Ingresos por permutas de servicios de publicidad.

NIIF 15 es el resultado de uno de los proyectos de convergencia entre el IASB y el FASB empresa encargada de fijar los principios de contabilidad generalmente aceptados en los Estados Unidos (conjuntamente, “los consejos”). La emisión de esta nueva norma es el resultado de varios años de trabajo pues inició en el año 2002 para su publicación en un primer documento de consulta (DP – Discussion paper) en el año 2008 y posteriormente seguido por borradores (ED – Exposure draft) en los años 2010 y 2011 y finalmente para su emisión definitiva en mayo del 2014.

El principio básico de la NIIF 15 es que las empresas deberán reconocer los ingresos cuando la misma satisfaga una obligación mediante la transferencia de un bien o servicio comprometido a un usuario. Cabe señalar que la norma especifica cómo reconocer los ingresos provenientes de contratos con usuarios a través de un modelo de 5 pasos, a excepción de aquellos contratos que se rigen bajo otras normas tales como ingresos por intereses o dividendos que son manejados dentro del alcance de la NIIF 9 - Instrumentos Financieros.

Antecedentes de la industria de la construcción en el mundo y en el Ecuador

La industria de la construcción en el mundo

Antes de citar los antecedentes históricos de la industria de la construcción, es necesario tener en cuenta lo que constituye exactamente la industria de la construcción. Al tratar de definir la industria de la construcción, puede que no sea fácil de llegar a una definición universal. Esto es debido al hecho de que las definiciones otorgadas a la frase en diferentes sociedades tienden a contener diferentes aspectos pertinentes a cada sociedad. De las definiciones dadas, la definición que se da a la frase por la Oficina de Estadística de Australia a su encuesta de la industria de la construcción parece apropiada y ampliamente aplicable. Por consiguiente, la industria de la construcción se describe como sigue:

“Todas las unidades que se dedican principalmente en la construcción de edificios (incluyendo el ensamblaje y montaje de construcciones prefabricadas in situ), carreteras, vías férreas, aeródromos, proyectos de riego, puerto o río obras, gas, alcantarillado o aguas pluviales desagües o en red, electricidad u otra transmisión líneas o torres, ductos, refinerías de petróleo o de otros proyectos de ingeniería civil especificados, en general, las unidades dedicadas principalmente en la reparación de edificios u otras estructuras también se incluyen como son las que realizan la modificación o renovación de edificios, preparación de minas, demolición o excavación.”

La construcción ha sido un aspecto de la vida desde el comienzo de la existencia humana. Los primeros edificios eran chozas y refugios construidos a mano o con herramientas sencillas. A medida que las ciudades crecieron durante

la Edad de Bronce, una clase de artesanos profesionales como albañiles y carpinteros apareció. De vez en cuando, los esclavos fueron utilizados para trabajos de construcción. En el siglo 19, la máquina de vapor apareció, y más tarde los vehículos diésel y de tracción eléctrica, tales como grúas, excavadoras y bulldozer (niveladoras).

La construcción tradicional, podría considerarse que tuvo inicio entre 4000 y 2000 a.C. en el antiguo Egipto y Mesopotamia cuando los seres humanos comenzaron a abandonar una existencia nómada, que causó la construcción de la vivienda. La construcción de pirámides en Egipto (2700-2500 a.C.) puede considerarse como el primer caso de la construcción de grandes estructuras. Otras antiguas construcciones históricas incluyen el Partenón por Ictinos en la antigua Grecia (447-438 a.C.), el Camino Apian por los ingenieros romanos (312 a.C.), y la Gran Muralla de China por el general Ming tiene bajo las órdenes del emperador Qin Shih Huang Ti (c. 220 a.C.). Del mismo modo, los romanos desarrollaron estructuras civiles a lo largo de su imperio incluyendo acueductos, puertos, puentes, presas y carreteras.

El crecimiento demográfico y la urbanización condujeron a una creciente necesidad de desarrollos de vivienda, y se centró la atención en la importancia de los materiales de construcción y técnicas de construcción. Por consiguiente, la industria de la construcción en muchas partes del mundo comenzó a crecer con una demanda creciente. En línea con esto, las empresas de construcción y promotoras inmobiliarias están creciendo a un ritmo rápido en todo el mundo. Con este crecimiento de la industria de la construcción y posterior crecimiento de las empresas de construcción e inmobiliarias, las relaciones contractuales están aumentando. Por lo tanto, hay una gran necesidad de lineamientos contables para hacer frente a este tipo de relaciones contractuales.

La industria de la construcción en el Ecuador

En el Ecuador, el crecimiento y la creciente demanda de la industria de la construcción ha seguido un patrón similar al observado en la tendencia del mundo. En la actualidad, la construcción es uno de los sectores que conducen el camino hacia la modernización y la industrialización en el país.

De acuerdo con un estudio realizado por el INEC y publicado en la revista “Infoeconomía” en diciembre del 2012, la industria de la construcción es de “gran importancia para el desarrollo de la economía en Ecuador, por su contribución tanto en la cantidad de empresas dedicadas a actividades directas y relacionadas, como por el efecto multiplicador generado por la mano de obra empleada llegando a considerarse esta industria como la mayor empleadora del mundo”(Maggi, 2015).

De acuerdo con la publicación del INEC en el Ecuador hasta diciembre 2010 existen 14.366 establecimientos económicos dedicados a actividades relacionadas a la industria de la construcción como: fabricación de productos metálicos, de hierro y acero (6.562), actividades especializadas de construcción (2.053), fabricación de cemento, cal y artículos de hormigón (2.001), extracción de madera y piezas de carpintería para construcciones (1.912), venta al por mayor de materiales para la construcción (910), construcción de proyectos, edificios, carreteras y obras de ingeniería civil (778) y fabricación de equipo eléctrico, bombas, grifos y válvulas (150), como se observa en la figura 5. («La Industria de la Construcción es el mayor empleador del mundo», 2012).

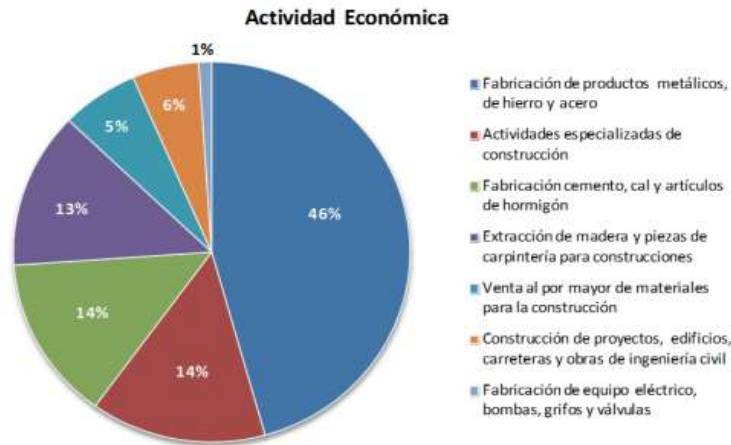


Figura 5: Porcentaje de empresas en el Ecuador relacionadas con el sector de la construcción

Adaptado de: Infoeconomía: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), 2012

El mayor número de establecimientos de esta industria, por provincia, se ubican en: Pichincha (27%), Guayas (16%), Azuay (11%), Loja (5.4%), Manabí (5.2%) y Tungurahua (4.9%), como lo refleja la Figura 6:

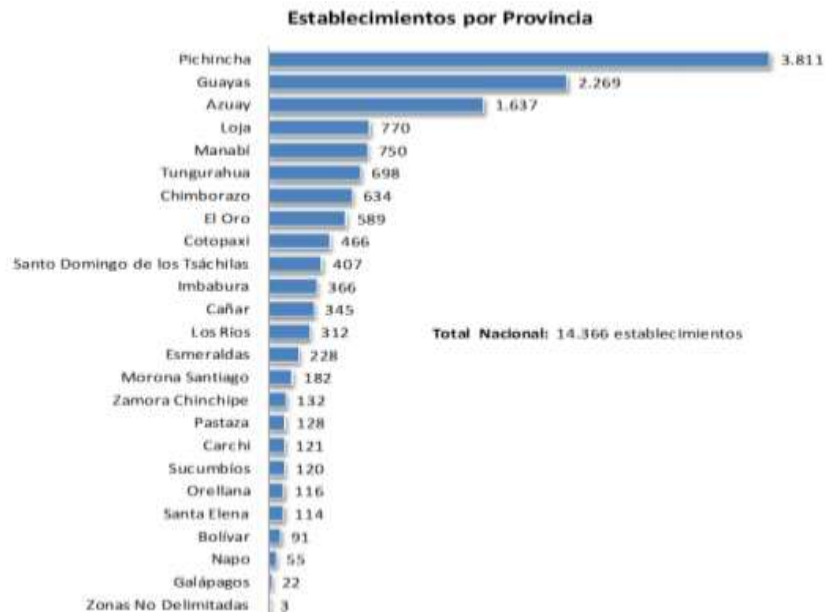


Figura 6: Número de empresas por provincia relacionadas con el sector de la construcción

Adaptado de: Infoeconomía: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), 2012

La industria de la construcción es uno de los sectores que más aporta al crecimiento económico del Ecuador. Este sector comprende empresas constructoras e industrias de insumos, y su alto grado de vinculación con otros sectores influye de manera significativa en la dinámica de la economía. La minería no metálica, la carpintería, la electricidad, la plomería, el transporte e inclusive la fabricación de aparatos electrónicos, son sectores a los que se "encadena" el sector de la construcción, por lo que una paralización de éste, tiene repercusiones directas e indirectas en las industrias auxiliares.

Según la Figura 7, en cuanto al personal ocupado, existen 90.433 personas ocupadas en las actividades económicas relacionadas a esta industria, lo que representa el 4.5% del total nacional, de las cuales, el 86% son hombres y mujeres el 14% restante. En las actividades de construcción de proyectos, edificios, carreteras y obras de ingeniería civil se emplean a 26.110 personas, un 29% del personal ocupado total.

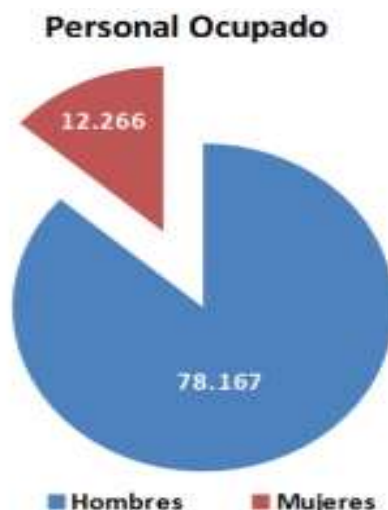


Figura 7: Cantidad de personas por genero ocupadas el sector de la construcción
Adaptado de: Infoeconomía: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), 2012

El sector de la construcción ecuatoriano experimentó una recuperación y luego, crecimientos significativos a partir de la instauración de la dolarización. Varios aspectos contribuyeron a esta evolución. En primer lugar, la relativa estabilidad económica generada a partir del año 2000 potenció la inversión extranjera directa en el sector. Además facilitó el otorgamiento de créditos con plazos mayores, dinamizando de esta manera la oferta de créditos hipotecarios. Por otro lado, debido a la desconfianza en el sistema financiero, las inversiones inmobiliarias crecieron conjuntamente con la demanda por vivienda, ya que si bien son inversiones que representan activos menos líquidos, tienen menor riesgo y otorgan una mayor estabilidad económica.

Otro factor de apoyo para el sector de la construcción fue el aumento significativo de las remesas de los migrantes, buena parte de las cuales, son destinadas a la adquisición de vivienda (Arboleda, 2011), así como los ahorros previsionales correspondientes a jubilaciones y cesantías, que se destinaron a inversiones inmobiliarias. Según ICEX (2007), el 6% de las remesas que envían los emigrantes ecuatorianos se destina a la compra y construcción de vivienda. El incremento de la competencia en el sector habría mejorado la calidad de las construcciones.

No obstante, la construcción puede ser volátil. Su evolución está ligada al ciclo económico y a variables políticas. Las crisis económicas o la inestabilidad política afectan al sector, así como los auges económicos lo activan y dinamizan. Además, debido a sus vínculos con el resto de sectores, los choques externos afectan a las industrias productoras de insumos y materiales utilizados en las construcciones. Por esta razón, el Estado suele prestar especial interés a este sector, interviniendo de forma directa o indirecta para contrarrestar sus desequilibrios.

El gobierno impulsa el crecimiento de este sector poniendo en marcha varios proyectos de infraestructura e incrementando el volumen de crédito para la construcción, ampliación o terminación de vivienda mediante bonos de vivienda gestionados por el Ministerio de la Vivienda (MIDUVI). Además, los préstamos hipotecarios otorgados por el Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS) han crecido continuamente a partir del 2010 («La Industria de la Construcción es el mayor empleador del mundo», 2012)

Producto Interno Bruto Nacional (PIB)

La economía ecuatoriana registra crecimientos sostenidos en los últimos 6 años con un ritmo promedio desde el año 2008 hasta el 2013 de 4,7%, con picos como en el año 2011 y caídas en el año 2009 por la crisis financiera internacional. El principal impulso del crecimiento de la economía ecuatoriana ha sido el alto precio del barril de petróleo que tiene una correlación directa con la variación de la producción nacional como se puede apreciar en el gráfico inferior; esto ha permitido que el actual gobierno goce de una fuerte liquidez, la misma que ha servido para la inversión en infraestructura, crecimiento del aparato burocrático y pago de la deuda social (Gastos en Educación y Salud).

Actualmente, tres sectores no petroleros son los que más han crecido y contribuido al PIB de manera positiva; en primer lugar la manufactura, con un aporte al PIB no petrolero de 13,7%, en segundo lugar se encuentra el Comercio en General con un peso de 12,0% y en tercer lugar la industria de la construcción con el 11,6%. El sector de la construcción muestra los niveles de crecimiento más fuertes en relación a años anteriores; el principal motivador ha sido la fuerte inversión estatal en infraestructura y el aumento de los créditos hipotecarios para las personas civiles por parte del BIESS.

Según las previsiones publicadas por el Banco Central del Ecuador la economía ecuatoriana crecería el 4,0% para el 2014 y para el 2015 se preveía un crecimiento de 3,5%. La principal razón de la caída del crecimiento nacional es el estancamiento del precio del petróleo, pues la exportación del crudo creció en valor nominal por el aumento del precio del barril pero no por el aumento del volumen del mismo.

PIB del sector de la construcción

El sector de la construcción es uno de los más importantes dentro de la economía ecuatoriana. Es así que para el año 2013, el sector representó el 10% de aporte al PIB total y se preveía que para el año 2014 esta participación se mantenga con un 9,8%. La construcción en el Ecuador se ha visto impulsada principalmente por la alta inversión estatal desde el año 2007 hasta el presente; esto se lo puede apreciar en inversión del gobierno en carreteras, estructura educativa, salud y nuevos espacios para el sector público creciente.

Por el lado privado se puede apreciar que el incremento de los créditos del BIESS ha impulsado al sector de la construcción de casas y edificios. Estos impulsos provenientes del sector público y privado han permitido que la industria de la construcción sea en los últimos años la que más ha crecido y ha mantenido esta tendencia. Para el año 2013, el sector creció en 8,3% menor que en años anteriores; por su parte, la economía registró un crecimiento del 4,6%,

Para el año 2014 se preveía una desaceleración de la economía ecuatoriana que tendría un efecto directo en el sector de la construcción y se esperaba un crecimiento marginal del 2,0%, el más bajo registrado desde el año 2008. A continuación se puede apreciar claramente, como el sector de la construcción ha incrementado su aporte total al PIB. Para el año 2015 tuvo un

aporte del 12% con un incremento porcentual de 6 puntos en relación al año 2004. El PIB del sector de construcción fue de US\$11.477 millones para el año 2015, 5 veces más de lo registrado en el año 2014, como se observa en la Figura 8.

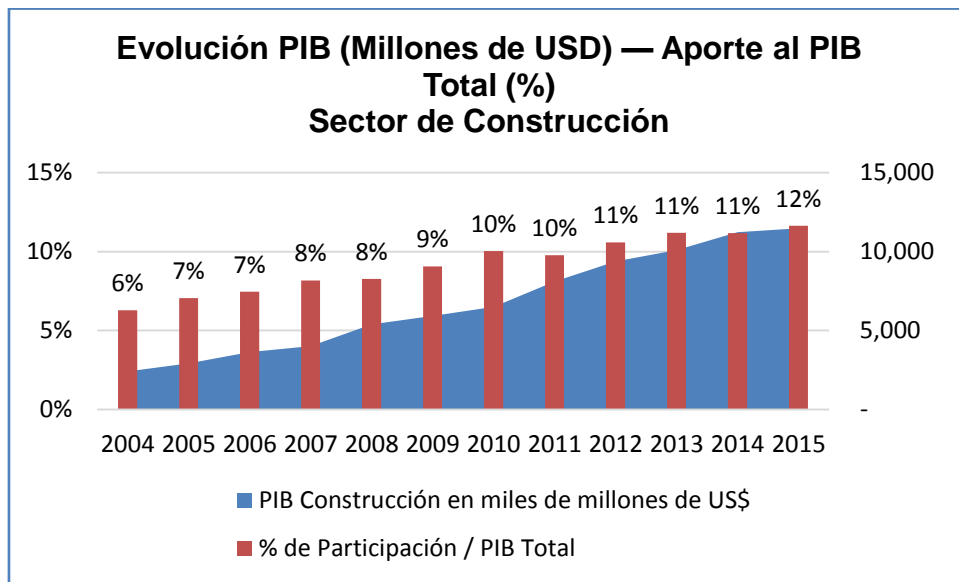


Figura 8: Evolución PIB (Millones de USD) — Aporte al PIB Total (%) Sector de Construcción

Adaptado de: Banco Central del Ecuador, 2016

Inflación del sector de la construcción

El Índice de Precios de la Construcción (IPCO), es un indicador que mide mensualmente la evolución de los precios, a nivel de productor y/o importador, de los Materiales, Equipo y Maquinaria de la Construcción, para ser aplicados en las fórmulas polinómicas de los reajustes de precios de los contratos de la Obra Pública, de acuerdo a lo que dispone el Art. 83 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública vigente a partir del 4 de Agosto del 2008. (El período base es Abril 12/2000 = 100.00).

Analizando la variación de precios de la construcción, en la Figura 9, se puede apreciar que en promedio desde el año 2004 hasta diciembre de 2015 se mantiene con un valor de 3,71%. Este sector a diferencia de otros está íntimamente ligado al precio de las materias primas en los mercados internacionales; es así, que para el año 2008 el incremento del precio del acero, hierro, cemento, plástico, petróleo, influenció de manera tal que se registra una inflación para dicho año promedio de 13,70%. Sin embargo, para el año siguiente una caída dramática del precio de materias primas a nivel internacional, registró una inflación negativa de 1,8%.

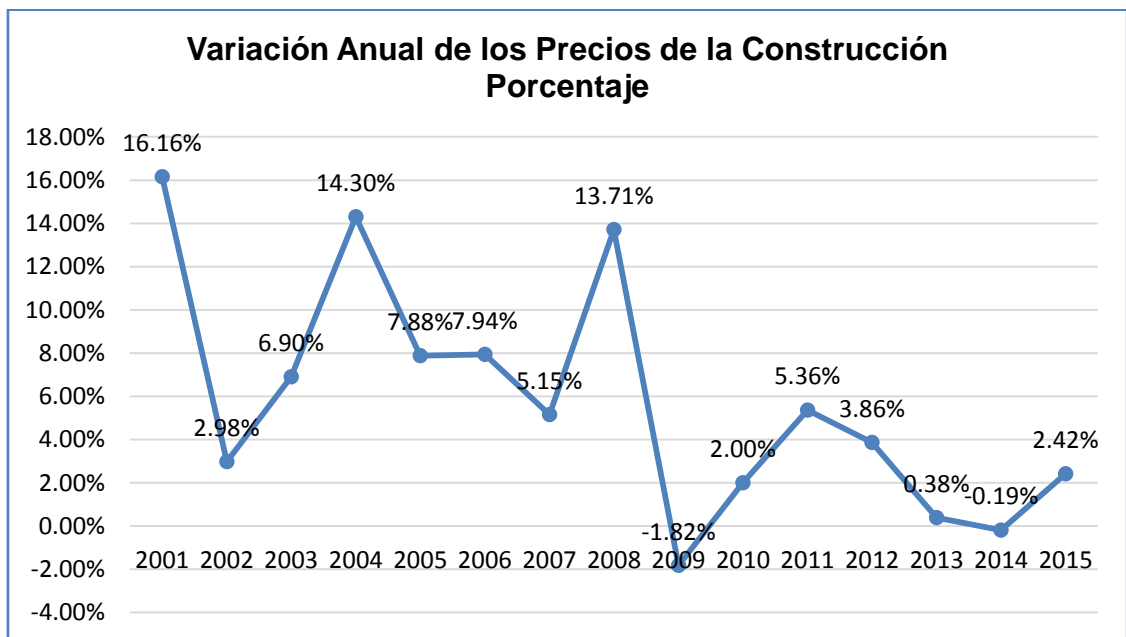


Figura 9: Variación Anual de los Precios de la Construcción Porcentaje
Adaptado de: Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC), 2016

Desde el año 2010 un comportamiento estable de la economía en general, ha permitido que el precio de las materias primas del sector registre una variación de 2,43%; además se puede apreciar, que a mediados del año 2013 la variación de precios del sector tiene una tendencia a la baja como se observa en el gráfico

superior. Para el año 2015 la variación de los materiales de construcción registra en promedio un valor de 2,42%.

Situación problemática

En la actividad de la construcción de vivienda intervienen varios agentes tales como el promotor inmobiliario y el contratista o constructor. El aporte de los promotores es el punto de partida de todo proyecto inmobiliario y se compone por toda la contribución monetaria, física o de honorarios que realizan los promotores o inversionistas para el desarrollo del proyecto. Dentro de este aporte se encuentra el efectivo que, como inversión, ingresa al flujo del proyecto para su inicio, pues solo la concepción del mismo, requiere de erogaciones de dinero destinados a planificación, estudios de mercado, licencias y permisos de construcción que, aun cuando el proyecto no se lleve a cabo habrán de ser desembolsadas solamente para determinar la factibilidad primaria del proyecto inmobiliario.

El sector inmobiliario tiene características específicas que plantean cuestiones de contabilidad especiales. El proceso de construcción generalmente toma un tiempo sustancial y la clasificación de los bienes raíces como un activo puede variar, dependiendo de los objetivos del promotor inmobiliario en el momento en que decide producir dichos bienes.

La propiedad puede ser desarrollada para la explotación por el desarrollador, para ganar alquileres o la revalorización del capital, o puede ser construido para la venta, y en función del uso previsto del activo, que podría ser clasificado, respectivamente, como propiedad, planta y equipo, propiedad de inversión o inventario. Como consecuencia de ello, en función de las normas

contables utilizadas, y su interpretación, el costo de bienes puede variar en función de la clasificación de los activos.

El cambio más notable para contratos de construcción es que bajo NIC 11, el reconocimiento de los ingresos y las ganancias está basado en un porcentaje sobre el grado de avance de obra el cual es requerido donde un acuerdo cumplió la definición de un contrato de construcción. Bajo NIIF 15 el reconocimiento progresivo del ingreso podría ser solamente permitido donde los derechos y obligaciones contractuales exigibles satisfacen cierto criterio.

A pesar de que no hay derecho automático para el reconocimiento progresivo del ingreso, el desarrollo de obligaciones para proveer servicios de construcción podría generalmente ser satisfechos a lo largo del tiempo. Los usuarios generalmente controlan los activos que ellos han creado o mejorado. Adicionalmente los contratistas podrían tener frecuentemente limitaciones contractuales y prácticas en la transferencia de activos a otro usuario y podrían tener el derecho a recuperar costos incurridos y un margen de ganancia razonable del usuario, si el usuario cancela el contrato por otras razones más que por el incumplimiento por parte del contratista.

Para transacciones actualmente contabilizadas usando el método de avance de obra los profesionales responsables de la preparación de la información contable deberán evaluar los contratos contra el nuevo criterio de reconocimiento para establecer si es apropiado reconocer el ingreso a lo largo del tiempo o en un punto específico.

Si los acuerdos del contrato no permiten que el ingreso sea reconocido progresivamente, entonces el ingreso se reconoce en un punto específico en el tiempo al momento de transferencia del control del activo al usuario, con lo cual

un contrato de construcción podría probablemente darse por terminado al cumplimiento.

Las empresas necesitarán considerar la estructura de sus contratos de construcción y el impacto potencial que esto podría tener en el reconocimiento del ingreso y las ganancias.

Si bien el 2018, año en que entra en vigencia la NIIF 15, de alguna manera puede verse lejano, esta nueva fecha de implementación (fecha original enero 2017) ha sido establecida debido a que algunas empresas necesitarán tiempo importante para prepararse para el impacto de la nueva norma. En algunos casos, la implementación de la norma requerirá cambios importantes de los sistemas o afectará de manera importante otros aspectos de las operaciones (ej., controles y procesos internos, indicadores clave de desempeño, planes de compensación y bonos, acuerdos de pago con bancos, impuestos, etc.), y, por consiguiente, es imperativo que las empresas identifiquen de manera temprana cualesquiera de tales impactos (IFRS Fundación, 2015)

Definición del problema

Los profesionales responsables de la preparación de la información financiera en las empresas que desempeñan el rol de promotor inmobiliario en el Ecuador no cuentan con una metodología para efectuar la transición en el registro de los ingresos de actividades ordinarias partiendo de la NIC 18 para adoptar la NIIF 15 y en la determinación de los posibles efectos tributarios que el cambio contable podría generar.

Objetivos de la investigación

Objetivos generales

Diseñar una metodología de aplicación de la NIIF 15 y la identificación de los posibles efectos tributarios en las empresas pertenecientes al sector inmobiliario del Ecuador, con el propósito de asegurar la preparación de los estados financieros más razonables.

Objetivos específicos

Los objetivos específicos del trabajo investigativo son los siguientes:

- Determinar el estado actual de las investigaciones sobre la NIIF 15 – Ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con usuarios.
- Describir el marco teórico sobre la importancia de la aplicación de la NIIF 15, concepto de reconocimiento de ingresos en un punto o a lo largo del tiempo y división de contratos en distintas obligaciones de desempeño.
- Diseñar una metodología para la implementación de la NIIF 15 con un “enfoque que compruebe que los usuarios de los EF’S perciban varias aspectos, tales como: el monto, oportunidad e incertidumbre de ingresos, flujos, fondos derivados de los contratos vs los usuarios entre otros”(Deloitte, 2015).

Delimitación del estudio

La presente investigación tiene el propósito de diseñar una metodología de implementación de la NIIF 15 para el reconocimiento de los ingresos de actividades de ordinarias y sus posibles efectos tributarios en los registros contables y estados financieros de las empresas que desempeñan el rol del promotor inmobiliario en el Ecuador.

Justificación

La importancia de la investigación está constituida por los siguientes aspectos:

- Proveer de una metodología de implementación de la NIIF 15 para uso de los profesionales responsables de preparar información financiera para aproximadamente cinco mil empresas que conforman el sector inmobiliario en el Ecuador.
- Proveer de una fuente de consulta académica para profesores y estudiantes de contaduría pública.
- Colaborar con la obtención de información financiera relevante de conformidad con las NIIF.

CAPITULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. Antecedentes de estudio

Luego de una amplia explicación de los antecedentes, la relación entre las normas internacionales de información financiera – NIIF en el mundo y en el Ecuador, así como la expansión del sector de construcción e inmobiliario en el país, es considerable realizar un estudio con mayor profundidad sobre el impacto que la NIIF 15 causará en los diferentes países a ser aplicada y las consideraciones y puntos de vista expuestos por varios profesionales y especialistas de la ciencia de contabilidad.

En base a los análisis y estudios realizados por el IASB, con la aplicación de la NIIF 15 se busca continuar con el proceso de convergencia de los estándares contables a nivel internacional. De acuerdo al presidente del FASB, Russell G. Golden, la nueva norma basada en el reconocimiento de ingresos representa un hito en los esfuerzos realizados para mejorar y converger una de las áreas más importantes de la información financiera. La norma eliminará una cantidad importante de inconsistencias en los PCGA, que en la actualidad se compone de numerosas guías disparejas para el reconocimiento de ingresos en segmentos específicos por industria.

De acuerdo a un estudio realizado por Rodríguez Ferrán, los principales objetivos de la NIIF 15 son:

- Eliminación de inconsistencias y debilidades existentes en las normas actuales, con la finalidad de brindar principios más claros para el reconocimiento de ingresos.

- Facilitar un modelo único de reconocimiento de ingresos para optimizar la comparabilidad a través de las diversas empresas y sectores industriales que habrían de aplicarla.
- Sintetizar la preparación de los estados financieros al disminuir la cantidad de requisitos a los que los elaboradores y responsables deberán referirse. (Rodríguez, 2014).

Es fundamental para la nueva norma la idea de que los ingresos se reconocen cuando se realiza la transferencia de bienes y servicios, y el cumplimiento de los aspectos específicos de desempeño establecidos en el contrato. Consecuentemente, los PCGA existentes, que enfatizan las guías para el reconocimiento de ingresos en segmentos específicos por industria quedan eliminados.

Según análisis efectuados por Ivan Nikolaev Sabev, existen varias diferencias en los criterios para el reconocimiento de los ingresos de una empresa de acuerdo con NIC 18 – Ingresos de actividades ordinarias y NIIF 15- Ingresos provenientes de contratos con usuarios considerando el modelo de 5 pasos para el reconocimiento del ingreso (Sabev, 2015)

1.2. Marco Teórico

Tal como fue mencionado en el capítulo anterior, la NIIF 15 será de aplicación obligatoria para todas las empresas Ecuatorianas que utilicen NIIF como principios contables en la preparación de sus estados financieros a partir de Enero 2018 y esta norma sustituirá a las actuales normas e interpretaciones (NIC 11 y 18, CINIIF 13, 15, 18 y SIC 31) que hasta la fecha fueron las que proporcionaban los lineamientos para el reconocimiento de ingresos y de costos asociados con la obtención de estos ingresos. A continuación, resumiremos las

normas contables vigentes que serán reemplazadas y la nueva norma que entrará en vigencia:

1.2.1. NIC 11: Contratos de Construcción.

Esta norma entro en vigencia para períodos que iniciaron en o después del 1 de enero de 1995. Aunque la norma conserva el formato IASC (emitida en marzo de 1979) que tenía cuando fue adoptada por el IASB, todos los párrafos tienen igual valor normativo y el principal objetivo es el de establecer el procedimiento contable aplicado a los ingresos ordinarios y dichos costos que se encuentran asociados con los contratos de construcción en los EF'S del constructor.

Debido a la naturaleza propia de la actividad llevada a cabo en los contratos de construcción, la fecha en que la actividad del contrato comienza y la fecha en la que termina el mismo caen, normalmente, en diferentes periodos contables. Por tanto, la cuestión fundamental al contabilizar los contratos de construcción es la distribución de los ingresos de actividades ordinarias y los costos que cada uno de ellos genere, entre los periodos contables a lo largo de los cuales se ejecuta(López García, 2014).

Entre los principales aspectos a considerar en la aplicación de esta norma mencionamos los siguientes:

Tabla 3

Aspectos importantes a considerarse al momento de la aplicación de la norma

Aspectos importantes de la norma

- Los ingresos ordinarios del contrato perciben la cantidad pactada en el contrato inicial junto con las variaciones en el trabajo del contrato, los reclamos, y los pagos de incentivos en la extensión en que sea probable que resultarán en ingresos ordinarios y se puedan medir confiablemente.
- Los costos del contrato perciben los costos que guarden relación directamente con el contrato específico, los costos que sean atribuibles a la actividad general del contrato y que puedan ser asignados al contrato, junto con los otros costos que sean cargables de manera específica al cliente según los términos del contrato.
- Cuando el resultado de un contrato de construcción se pueda estimar confiablemente, los ingresos ordinarios y los costos se reconocen por referencia a la etapa de terminación de la actividad del contrato (o también conocido como el método de contabilidad del porcentaje de terminación).
- Si el resultado no se puede estimar confiablemente, no se reconoce ganancia. En lugar de ello, los ingresos ordinarios del contrato se reconocen solamente en la extensión en que se espere recuperar los costos del contrato, y los costos del contrato se llevan al gasto cuando se incurre en ellos.
- Si es probable que el total de los costos del contrato excederá el total de los ingresos ordinarios del contrato, la pérdida esperada se reconoce inmediatamente.

Adaptado de: Normas Internacionales de Información Financiera 15, 2014

1.2.2. NIC 18: Ingresos de actividades ordinarias.

Esta norma entro en vigencia para períodos que iniciaron en o después del 1 de enero de 1995, aunque la norma conserva el formato IASC(emitida en diciembre de 1982) que tenía cuando fue adoptada por el IASB, todos los párrafos tienen igual valor normativo y el principal objetivo es el de establecer el “proceso contable para dichos ingresos ordinarios que se originan por: ventas de bienes, prestación de servicios y de intereses, regalías y dividendos” (Deloitte, 2015).

La principal preocupación de esta norma radica en el registro contable y sobre todo en saber determinar cuándo son reconocidos. Entre los principales aspectos a considerar en la aplicación de esta norma mencionamos los siguientes:

- Los ingresos ordinarios se calcular al valor razonable, y se reconocen cuando es probable determinar que los beneficios económicos que cuenta la empresa fluirán; por ende la cantidad de ingresos ordinarios serán confiables. A continuación se presenta algunas condiciones importantes de esta norma:

a. Ingresos provenientes de la venta de bienes: En este tipo de transacciones se procederá al reconocimiento del ingreso cuando los riesgos y ventajas de tipo significativo hayan sido transferidos al comprador y el vendedor pierda el control.

b. Ingresos provenientes de la prestación de servicios: En este tipo de transacciones se procederá al reconocimiento del ingreso considerando los lineamientos establecidos con relación al método del porcentaje de terminación.

c. Ingresos provenientes de intereses: En este tipo de transacciones se procederá al reconocimiento del ingreso utilizando el “método de interés efectivo; como lo señala en la NIC 39” (Deloitte, 2015); esto indica que estos ingreso son recuperables cuando la empresa empiece a recibir beneficios económicos que guarden relación con el giro del negocio.

Los ingresos por intereses son registrados sobre una base de tiempo, con referencia al capital pendiente y a la tasa de interés efectiva aplicable, la cual es la tasa que iguala los flujos de efectivo futuros estimados a lo largo de la vida esperada del instrumento financiero o, cuando sea adecuado, en un período más corto, con el importe neto en libros en el reconocimiento inicial.

d. Ingresos provenientes de regalías: En este tipo de transacciones se procederá al reconocimiento del ingreso utilizando la base de acumulación, basándonos en que la empresa generará beneficios económicos; por ende dichos ingresos podrán ser medidos de manera confiable.

e. Ingresos provenientes de dividendos: en este tipo de transacciones se procederá al reconocimiento del ingreso por dividendos de las inversiones en acciones es reconocido una vez que se han establecido los derechos de los accionistas para recibir este pago.

1.2.3. SIC 31: Ingresos ordinarias proveniente de transacciones por permuta de servicios de publicidad.

En diciembre de 2001 el “Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), presentó la SIC-31 que trata sobre Ingresos Permutas de Servicios de Publicidad”. El problema planteado y que se buscó resolver con la emisión de esta norma es “bajo qué circunstancias puede un vendedor calcular

fiablemente los ingresos por el valor razonable por concepto de servicios publicitarios” (Instituto Pacífico, 2014).

1.2.4. CINIIF 13: Programas de fidelización de usuarios.

En junio de 2007 el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad conocido en sus siglas (IASB), presentó programas de Fidelización de Usuarios (CINIIF 13); y en mayo de 2010 se realizaron modificaciones menores.

La problemática que se buscó resolver con la emisión de esta interpretación tiene antecedentes que se relacionan en como contabilizar los efectos de las transacciones de ingresos relacionados con los incentivos que otorgan las empresas a sus usuarios con el propósito de fidelizarlos o crear lealtad para que compren bienes o servicios, generalmente este tipo de incentivos que las empresas conceden se denominan crédito-premio (a menudo conocidos como “puntos”).

1.2.5. CINIIF 15: Acuerdos para la construcción de inmuebles.

El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad llamada también ASB, presentó la norma que trata sobre acuerdos para la construcción de inmuebles (CINIIF 15), en julio del 2008. De acuerdo con esta interpretación la construcción de inmuebles, es “aquel contrato que es originado cuando el comprador es capaz de especificar sus principales elementos estructurales del diseño, en caso de no cumplirse el criterio, pues los ingresos ordinarios deben ser contabilizados basándonos en la NIC 18” (Deloitte, 2015).

La interpretación de la CINIIF 15, básicamente es de “gran ayuda porque nos facilita información adicional referente a la determinación cuando la empresa.

Proporciona orientación adicional sobre la determinación de si la empresa preste servicios o bienes de acuerdo a la NIC 18” (Deloitte, 2015).

1.2.6. CINIIF 18: Transferencias de activos provenientes de los usuarios.

“El Consejo de Normas Internacionales (IASB), en enero de 2009 presentó la CINIIF 18 que trata sobre Transferencia de activos procedentes de Usuarios” (Deloitte, 2015).

Esta norma describe “cuando la empresa recibe de un usuario un elemento de propiedad, planta y equipo, ya sea para usó o para conectarse con el usuario proporcionándole acceso continuo al suministros de bienes o servicios” (Deloitte, 2015). En cuanto a la interpretación de esta norma, pues también nos facilita información referente al patrón de reconocimiento de los ingresos que nacen en la transferencia del activo.

1.2.7. NIIF 15: Ingresos provenientes de contratos con usuarios.

Esta norma implanta políticas de información que serán de gran utilidad para aquellos usuarios que realizan el debido análisis en los estados financieros; teniendo en cuenta; rubros, montos, el principio de oportunidad e incertidumbre de aquellos flujos que se originan de los contratos que tiene la empresa.

Los ingresos son un factor importante para los usuarios de los estados financieros en la evaluación de los resultados y posición financiera de una empresa. Sin embargo, los requisitos de reconocimiento de ingresos que se establecen en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) actuales y que fueron brevemente descritas en los párrafos precedentes difieren de los principios contables generalmente aceptados en los Estados Unidos (US GAAP) y ambos conjuntos de cuerpos normativos para el reconocimiento de los ingresos estaban en necesidad de mejora.

Los requisitos de reconocimiento para las transacciones de ingresos en las NIIF actuales proporcionan una orientación limitada y, en consecuencia, las normas de reconocimiento para las transacciones de ingresos principales, la NIC 18 y la NIC 11, podrían ser difícil de aplicar a las transacciones complejas. Además, la NIC 18 proporciona una orientación limitada sobre muchos temas importantes de ingresos como la contabilización de los acuerdos con múltiples elementos o componentes de la transacción de ingreso.

Por el contrario, los US GAAP compuesto por conceptos generales de reconocimiento de ingresos, junto con numerosos requisitos de ingresos para las industrias o transacciones particulares, que a veces dieron lugar a diferentes formas de contabilización de transacciones.

Por consiguiente, tanto el IASB y el FASB, “prepararon un proyecto basado en el principio de reconocimiento de las transacciones de ingresos para las NIIF y los PCGA de EE.UU” (Normas Internacionales de Información Financiera 15, 2014). Eso podría:

- Eliminar las incoherencias y debilidades en las necesidades de guías y lineamientos en las normas actuales para el reconocimiento de ingresos.

- Mejorar la comparabilidad de las prácticas de reconocimiento de ingresos en todas las empresas, las industrias, las jurisdicciones y los mercados de capitales.
- Proporcionar información más útil para los usuarios de los estados financieros a través de la mejora de los requisitos de revelación.

El principio fundamental que la NIIF 15 establece, es que la empresa considere que para el reconocimiento de los ingresos, este debe representar la transferencia de bienes o servicios implicados a "los usuarios en una cantidad que refleja la consideración que la empresa tenga como expectativa" (Deloitte, 2015).

CAPITULO II

METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación.

Para el desarrollo y diseño de una metodología de aplicación de la NIIF 15 y la identificación de los posibles efectos tributarios en las empresas pertenecientes al sector inmobiliario del Ecuador, se aplicarán dos tipos de investigación: descriptiva y bibliográfica.

La investigación descriptiva se refiere a la exploración que provee una representación precisa de características de un individuo, situación o grupo particular. Los estudios descriptivos son usados para describir varios aspectos de un fenómeno, como características o comportamientos de una misma población. Las ventajas de la investigación descriptiva son las siguientes:

- Provee información acerca de comportamientos y atributos con el propósito de adquirir un mejor entendimiento de un tema específico.
- Es un método muy útil para recopilar información sobre fenómenos que no pueden ser analizados en laboratorios.
- Estudia individuos en su ambiente natural, libre de influencias respecto a construcciones de experimentos.
- Es menos costoso y consume menos tiempo que los experimentos cuantitativos.

Por otra parte, la investigación bibliográfica se basa en la búsqueda de información sobre temas específicos, es decir, recolectar, seleccionar, clasificar, evaluar y analizar el contenido del material obtenido, ya sea de forma impresa o electrónica para el poder definir la investigación planteada.

El leer, entender y analizar trabajos previos relacionados al tema de investigación se consideran pasos críticos para el proceso de investigación. El trabajo que ha sido expuesto con anterioridad puede ayudar a crear bases para la investigación ayudando a describir lo que es conocido o no. Así mismo, ayuda a identificar vacíos o deficiencias en investigaciones o en áreas de controversia.

Los tipos de fuentes bibliográficas que se pueden encontrar son las siguientes:

- Libros de texto
- Monografías
- Guías y manuales
- Diarios
- Extractos e índices
- Documentos de conferencia
- Tesis y tesinas
- Reportes investigativos
- Websites
- Archivos electrónicos

En base a los tipos de investigación a ser aplicados, es decir, mediante la búsqueda y análisis de individuos, situaciones, grupos o materiales bibliográficos, realizaremos el desarrollo y diseño de una metodología de aplicación de la NIIF 15 y la identificación de los posibles efectos tributarios en las empresas pertenecientes al sector inmobiliario del Ecuador.

2.2. Población y muestra.

El estudio de las estadísticas gira alrededor del estudio de conjuntos de datos. Existen dos tipos de conjuntos de datos importantes: población y muestra.

La población es un conjunto de personas, objetos o eventos sobre los que desea hacer inferencias. Sin embargo, no siempre es conveniente o posible examinar todos los miembros de una población entera. Por esta razón, la población debe estar plenamente definida para que aquellos que vayan a ser incluidos o excluidos sean explicados en detalle.

Para nuestro trabajo de tesis nuestra población se encuentra constituida por las empresas promotoras inmobiliarias en el Ecuador. En la actualidad existen aproximadamente cinco mil empresas que conforman el sector inmobiliario en el país.

Por otra parte, una muestra es un subconjunto de personas, objetos o eventos de una población mayor que se recolecta y analiza para hacer inferencias. Para poder sacar conclusiones precisas, la muestra tiene que ser representativa. Una muestra representativa es aquella en la que cada miembro de la población tiene una oportunidad igual y mutuamente exclusiva de ser seleccionada.

Sin embargo, para nuestro trabajo de tesis, la muestra fue diseñada de manera empírica, seleccionando a conveniencia una sola empresa, que por cuestiones de confidencialidad no se provee su razón social.

2.3. Pasos de la investigación.

Los pasos de la metodología de la investigación a considerarse para el desarrollo del proyecto son los siguientes:





Figura 10: Pasos de la metodología

CAPITULO III

LA MUESTRA

3.1. Antecedentes de la empresa – Objeto de análisis

Para efectos del desarrollo de nuestra investigación hemos considerado una empresa promotora inmobiliaria, la actividad principal de la empresa se centra en la planificación, administración, ejecución, promoción, comercialización y gerencia de proyectos inmobiliarios.

La empresa maneja un flujo de efectivo anual, sus ingresos principales corresponden a las ventas de los bienes inmuebles denominados comúnmente proyectos inmobiliarios.

La empresa financia sus actividades con recursos propios, y en caso de existir alguna necesidad mayor de flujos, la empresa recurre a financiamiento de instituciones financieras, emisión de obligaciones, financiamiento de su accionista o empresas relacionadas en el caso de requerirlo.

La empresa es líder en Gestión de Proyectos Inmobiliarios, ya que ha ejecutado importantes proyectos inmobiliarios a lo largo de su historia, lo que genera que las expectativas de crecimiento de la empresa sean altas. Es importante mencionar, que los proyectos que desarrolla la empresa en su mayoría están destinados a un nicho de mercado de clase alta.

3.2. Estructura de Costos

La estructura de costos de la empresa promotora inmobiliaria se clasifica en tres diferentes aspectos del proceso de construcción: costos directos, costos indirectos y terreno.

Los costos directos son aquellos recursos identificables atribuibles directamente al producto, por ejemplo: mano de obra directa, materiales, transporte de materiales, gastos directos, entre otros.

Los costos indirectos corresponden a recursos que no se involucran directamente al desarrollo y construcción de los proyectos inmobiliarios pero que representan un aporte primordial para la terminación de los mismos, por ejemplo: publicidad, planificación, gasto de nómina de administración de ventas, entre otros.

El terreno es el espacio físico en el cual se llevará a cabo el proyecto inmobiliario.

Para que una estructura de costos sea adecuada debe encontrarse segmentada en base al nivel socio económico al que se va a dirigir el proyecto inmobiliario.

3.3. Estructura de Financiamiento

La estructura de financiamiento se compone de los ingresos o capital destinados al proyecto inmobiliario para su desarrollo. Las fuentes de financiamiento deben ser adecuadas para que la culminación del proyecto sea viable.

Los aportes de los promotores, las entradas por preventa, y el financiamiento externo son considerados como las tres principales fuentes de ingresos dentro de la estructura de financiamiento.

Una estructura que mantenga una participación equitativa debería asegurar el financiamiento del proyecto. Sin embargo, usualmente las principales participaciones corresponden a los ingresos provenientes de la preventa y las aportaciones durante el desarrollo del proyecto así como durante la terminación del mismo.

3.4. Procedimiento para la ejecución del contrato

El procedimiento que la empresa promotora inmobiliaria lleva a cabo para la ejecución de un contrato de compra-venta es el siguiente:

- i. Recopilación de documentación de venta negociada con los usuarios asignada a un determinado proyecto.
- ii. Verificación de información financiera del usuario en la central de riesgo e instituciones financieras.
- iii. Cobro de los valores correspondientes a la reservación pactado con el usuario.
- iv. Impresión del contrato (3 ejemplares) junto con la tabla de pagos, pagaré y demás certificados.
- v. Envío de documentación al usuario para recepción de firmas.
- vi. Recepción de documentación y dinero de la cuota de entrada por parte del usuario.
- vii. Elaboración de informe de toda la documentación firmada.
- viii. Recolección de firma de los contratos por el Representante Legal.

- ix. Envío de ejemplar del contrato al usuario.

3.5. Muestra seleccionada para el análisis de la aplicación de la NIIF 15

Con el propósito de la aplicación de la NIIF 15, hemos tomado a una empresa promotora inmobiliaria la cual como fue mencionado previamente es una de las empresas líderes en esta industria, para este propósito en el anexo 1 se incluye un ejemplo de un contrato de promesa de compraventa el cual es uno de los modelos comunes que la empresa suele utilizar para suscribir un acuerdo con sus usuarios o también denominados promitentes compradores. Como se podrá evidenciar en el capítulo 5 de nuestro trabajo de titulación, el análisis de cada una de las cláusulas del contrato son la base para las conclusiones de la aplicación del modelo de cinco pasos que requiere la NIIF 15 que se cumplan para concluir si se deben registrar los ingresos de actividades ordinarias provenientes de contratos con usuarios.

CAPITULO IV

DISEÑO DE LA METODOLOGÍA

4.1. Introducción

En mayo de 2014, la FASB y la IASB, estas dos organizaciones colectivamente denominadas “las juntas”, emitieron la normativa contable final que prescribe los lineamientos para la contabilización de los ingresos procedentes de contratos con los usuarios.

La norma, publicada como ASU 2014-09 por la FASB y como NIIF 15 por la IASB, describe un único modelo integral para las empresas que utilizan US GAAP o NIIF como principios contables en la preparación de los estados financieros para la contabilización de los ingresos procedentes de los contratos con los usuarios y sustituye a la mayoría de normas contables, interpretaciones y codificaciones sobre el reconocimiento de los ingresos ordinarios e incluye una orientación específica para diferentes tipos de industrias.

Los objetivos del nuevo proyecto de reconocimiento de ingresos son mejorar y alinear los principios de reconocimiento de ingresos bajo US GAAP y las NIIF, y elaborar directrices a fin de agilizar y mejorar los requisitos para el reconocimiento de ingresos; mientras que también proporciona un marco técnico contable más sólido para afrontar los problemas a los que se enfrentan los profesionales de la profesión contable en la evaluación del reconocimiento de los ingresos ordinarios. Las juntas consideran que la norma mejorará la coherencia de los requisitos, la comparabilidad de las prácticas de reconocimiento de ingresos, y la utilidad de las revelaciones.

Tal y como se describirá a continuación el presente trabajo de titulación tiene la intención de proporcionar una metodología que sirva de apoyo a los profesionales responsables de la contabilidad en las empresas, en la correcta aplicación de esta norma.

4.2. El principio básico de la NIIF 15 y el modelo de los 5 pasos

El principio básico del modelo para el reconocimiento de los ingresos ordinarios y su aplicación se pueden representar en la siguiente figura:

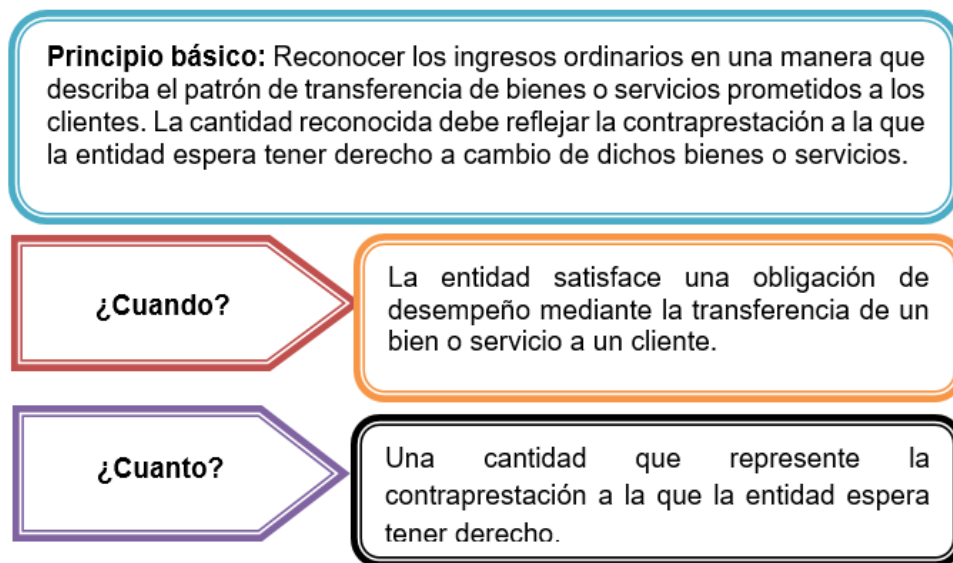


Figura 11: El principio básico de la NIIF 15 y el modelo de los cinco pasos
Adaptado de: Normas Internacionales de Información Financiera 15, 2014

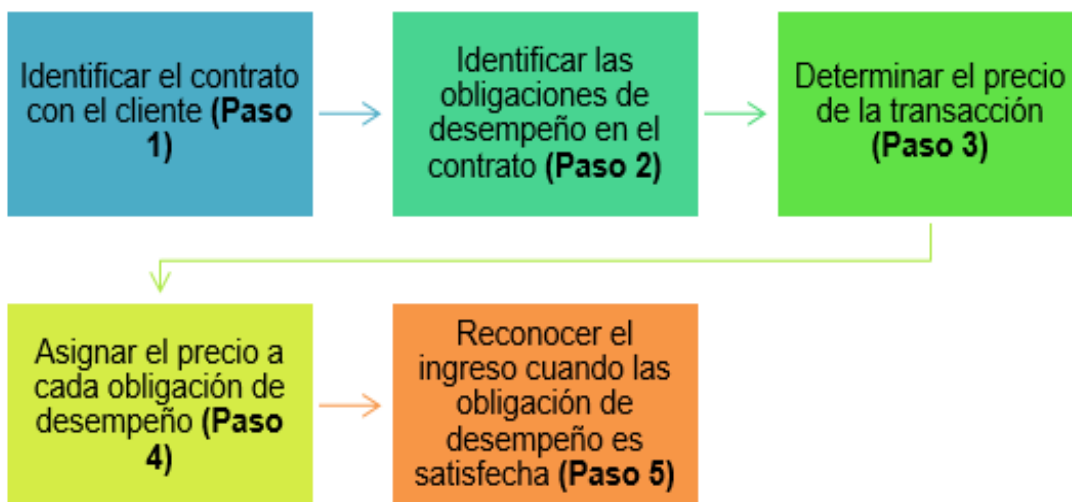


Figura 12: NIIF 15

Adaptado de: Normas Internacionales de Información Financiera 15, 2014

Como se muestra en la figura anterior, el principio básico se apoya en cinco pasos. Este modelo explica que los ingresos deben reconocerse cuando (o a medida que) la empresa transfiere el control de los bienes o servicios a un usuario, y por el importe que tiene la empresa para cumplir sus expectativas. Dependiendo de si se cumplen determinados criterios, los ingresos ordinarios se reconocen:

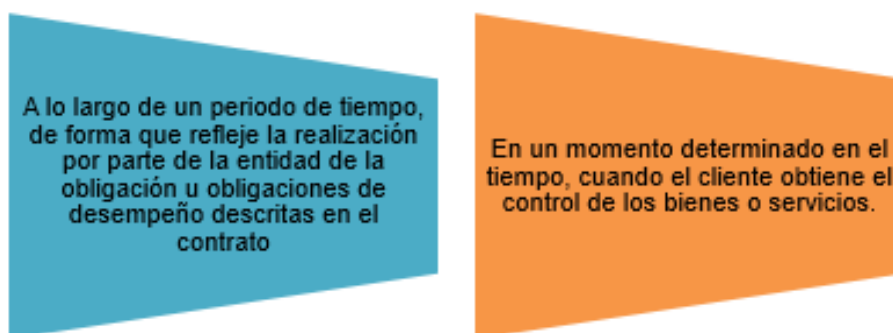


Figura 13: Reconocimientos de los ingresos ordinarios

Adaptado de: Normas Internacionales de Información Financiera 15, 2014

4.2.1. Cómo aplicar el modelo de cinco pasos.

Como se describió previamente, el principio básico del modelo de cinco pasos de la NIIF 15, prescribe que las empresas deben reconocer los ingresos en un patrón que refleje la transferencia de bienes o servicios prometidos a los usuarios; y el importe reconocido de los ingresos ordinarios debe reflejar la contraprestación que esperan recibir a cambio de dichos bienes o servicios, con base en un contrato este enunciado se puede describir en la siguiente figura:

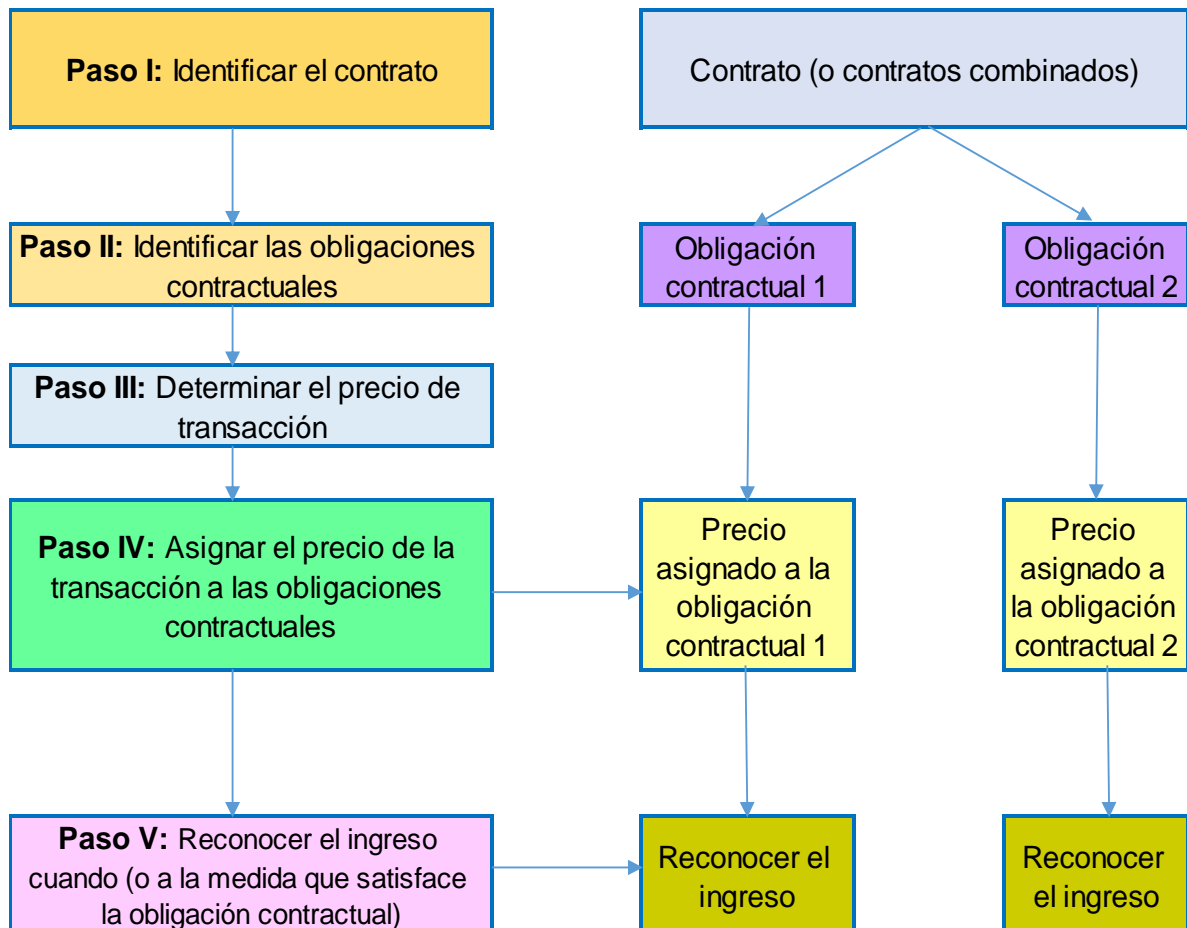


Figura 14: El modelo de los cinco pasos

4.2.2. Paso 1 – Identificar el contrato con un usuario.

Para varias empresas en el Ecuador, el paso 1 podría resultar relativamente sencillo. Sin embargo y conforme será analizado la nueva norma requiere que para que los ingresos sean reconocidos exista un contrato con un usuario y según se establece en esta norma. A continuación se da a conocer los principales criterios que debemos tomar en consideración al momento de contabilizar al usuario:

a) Las partes del contrato han aprobado el contrato (por escrito, oralmente o de acuerdo con otras prácticas tradicionales del negocio) y se comprometen a cumplir con sus respectivas obligaciones:

Con respecto a este enunciado podemos mencionar que la forma más básica de hablar de las partes del contrato es esa relación que se da entre usuario y proveedor y es a lo que hace referencia la norma, adicionalmente tal y como se menciona el contrato puede ser escrito, puede ser oral o de acuerdo a las prácticas tradicionales en el negocio lo cual implica que el término contrato no necesariamente significa que obligatoriamente debe estar por escrito.

Con respecto a este enunciado podemos mencionar que la forma más básica de hablar de las partes del contrato es esa relación que se da entre usuario y proveedor y es a lo que hace referencia la norma, adicionalmente tal y como se menciona el contrato puede ser escrito, puede ser oral o de acuerdo a las prácticas tradicionales en el negocio lo cual implica que no hay que confundir el término contrato y que este obligatoriamente debe estar por escrito.

Con el propósito de analizar este primer criterio con relación a la aprobación del contrato por parte de los comparecientes que intervienen en un

contrato y en particular en el sector inmobiliario podemos indicar que es común que el inicio de la relación usuario y proveedor se da a través de la firma de un acuerdo y que comúnmente se denomina “Promesa de compraventa”, tal y como se podrá evidenciar con más detalle en el anexo 1, nos hemos remitido a un documento de promesa de compraventa con el propósito de poder analizar los impactos sobre la empresa promotora objeto de análisis y que para efectos de este trabajo hemos omitido ciertos nombres en cumplimiento a las políticas de confidencialidad de la empresa objeto del análisis; a continuación citamos ciertas cláusulas que se incluyen en los contratos y como se puede evidenciar en la figura 15, pues intervienen dos partes el proveedor denominado “Promitente Vendedor” y el usuario o usuarios denominado “Promitente Comprador”, y como se puede evidenciar es requerido que para dar fe de la validez del contrato que ambas partes incluyan su firma de aceptación y aprobación del contenido del acuerdo.

COMPARECIENTES.- Comparecen al otorgamiento y celebración del presente Contrato, los señores señas Uno.- El Fideicomiso Mercantil, institución financiera **FIDECOMISO** igualmente representado por su Fiduciaria, **FOFIVAL S.A.** Administradora de Fondos y Fideicomisos, a través de su **APODERADO ESPECIAL, ESTEBAN XAVIER**, parte a la cual para efectos del presente contrato se denominará como **PROMITENTE VENDEDOR** o simplemente **FIDECOMISO**. Dos.- Los señores **JUAN CARLOS** y **KATHERINE MARGARETH** por sus propios y personales derechos y por los que representan a la sociedad conjugal que forman familia, quienes ostentan sus mayoría de edad, de nacionalidad ECUATORIANA, de estado civil Casados, de profesión INGENIERO, domiciliados en la ciudad de QUITO, y a quien en adelante se podrá denominar simplemente como **"PROMITENTE COMPRADOR"**.

ACEPTACION.- El **PROMITENTE COMPRADOR** declara que conoce y acepta que los términos del presente contrato son los que rigen el presente negocio jurídico a regir por el presente contrato que se celebra en virtud de un acuerdo libremente celebrado y celebrado en presencia de un notario, de la cual los términos del mismo no podrán variar salvo acuerdo expreso de las partes en el cual deberá constar en el contrato de modificación o adición al presente contrato, caso contrario, cualquier modificación que sobrevenga le otorgará en el mismo no tendrá validez alguna. Las partes declaran que conocen los términos y condiciones estipulados en el presente contrato, por lo que en señal de conformidad y expresión, lo suscriben, Agregan una copia fotostática de los documentos de más necesarios para la validez de la presente escritura pública". (Firma) Abogado Juan Francisco Almeida, notario de la matrícula profesional número doce mil seiscientos treinta y tres, del Colegio de Abogados del Ecuador (C.A.A.P.E.). Hecho en la ciudad de QUITO, a las once horas de la mañana del día veintidós de mayo del año dos mil veintidós.

Yo, el Notario, en virtud de cada uno de los cláusulas, para constancia de lo cual firmo este contrato en unida de acto de todo lo cual doy fe.

Figura 15: Aprobación del contrato

Del análisis efectuado, consideramos que este criterio no tendrá dificultades para la empresa promotora inmobiliaria dada que en sus prácticas tradicionales de negocio todo acuerdo comercial es sustentado con la suscripción de un contrato donde se evidencia claramente la aprobación del mismo.

b) la entidad puede identificar los derechos de cada parte con respecto a los bienes o servicios a transferir

En este caso el enunciado hace referencia a que deben estar claramente identificados los derechos de cada parte. En el caso de la relación comprador y vendedor por un lado el comprador tendrá el derecho a recibir un bien o un servicio y por otra parte el vendedor tendrá derecho a recibir una contraprestación. Es importante señalar que la norma no usa el término efectivo sino el término contraprestación el cual será analizado con mayor detalle en otra sección de este trabajo de titulación.

Con relación al segundo criterio de evaluación, lo podemos observar y verificar en la Figura 16.

suscribir el presente contrato de promesa de compraventa. **CUARTA: PROMESA DE COMPRAVENTA.-** Con los antecedentes antes expuestos, el FIDEICOMISO promete vender, bajo condición resolutoria, al PROMITENTE COMPRADOR, y éste último a su vez promete comprar al FIDEICOMISO, el/los siguiente(s) bien(es) inmueble(s) (en adelante simplemente el o los INMUEBLES), que forman parte del PROYECTO: BIEN INMUEBLE: DPTO Y TERRAZA 1406. UBICACIÓN: PISO CATORCE. AREA: 196.49 METROS CUADRADOS, BIEN INMUEBLE: PARQUEO P111. UBICACIÓN: PLANTA SUBSUELO. AREA: 12.50 METROS CUADRADOS, BIEN INMUEBLE: PARQUEO P112. UBICACIÓN: PLANTA SUBSUELO. AREA: 12.50 METROS CUADRADOS y la alcuota sobre los bienes comunes, que le corresponderá luego de aprobada la propiedad horizontal por parte del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Playas. El

Figura 16: Identificación de los derechos y obligaciones

Como se evidencia en la figura anterior una de las cláusulas que se incluyen en el acuerdo hacen referencia al bien que será objeto de transferencia una vez que esté concluida la construcción total del mismo. Adicionalmente y tal como se evidencia en el documento incluido en el Anexo 1 estos acuerdos incluyen cláusulas que especifican claramente los derechos y obligaciones de cada una de las partes entre otros aspectos resumiremos en la siguiente tabla los aspectos más relevantes:

Tabla 4
Cláusulas del contrato – Promesa de Compra Venta

Cláusula	Obligación / Derecho
Quinta Forma de pago y mora	El promitente comprador se compromete, incondicional e irrevocablemente, a pagar en la forma y en las fechas que quedan establecidas en los anexos y en caso de mora en el pago de las cuotas el promitente comprador se obliga a reconocer y pagar la máxima tasa de interés convencional de acuerdo a la legislación vigente. Si por razones ajenas a la compañía y al promitente comprador, la inflación sufre un incremento mayor al 12% anual en los costos de construcción, el precio establecido se reajustará en base al porcentaje excedente.
Sexta Reajuste de precio	En caso de comprobarse una diferencia de área construida superior al 10% las partes acuerdan reliquidar la diferencia por metro cuadrado y en el evento de que el promitente comprador no estuviese de acuerdo con la reliquidación, este contrato se resolverá de pleno derecho y el promitente vendedor devolverá sin intereses, los valores recibidos por parte del promitente vendedor.
Séptima Plazo de construcción	En el evento de que algún material de construcción que incida considerablemente en la obra, como por ejemplo, el cemento, sufriera un incremento de más del 10%, el promitente comprador acepta que el precio del contrato se reajustará. El promitente comprador reconoce y acepta que el plazo estimado de construcción del proyecto, salvo caso fortuito o fuerza mayor es de 24 meses.
Octava Condición Resolutoria	El promitente comprador desde ya acepta recibir, incondicionalmente el o los inmuebles objeto del presente contrato, en la medida que los mismos estén habitables y no presenten fallas estructurales. El promitente vendedor se compromete a reparar cualquier defecto que se detectare al momento de la entrega y transferencia de dominio del bien.
Décima Clausula penal por desistimiento o incumplimiento	Consiste en el hecho de que No se haya cumplido los Factores de Equilibrio, de conformidad con el contrato de constitución del proyecto, se entenderán extinguidas las obligaciones estipuladas en el presente instrumento y se procederá a restituir al promitente comprador el monto total del dinero que equivalente hubiese pagado. Si el promitente vendedor o el promitente comprador incumplieren su promesa de realizar la compraventa prometida en virtud del contrato, cualquiera de las partes podrá exigir el cumplimiento de este contrato o demandar la terminación del contrato unilateralmente. En el cualquiera de los casos el promitente comprador o promitente vendedor de ser el caso tendrán derecho a que reconozca a su favor una multa equivalente al 25% del precio establecido en el presente contrato.

c) la entidad puede identificar las condiciones de pago con respecto a los bienes o servicios a transferir

En referencia a este requerimiento la norma señala que no solamente es un tema de derechos de cada parte sino también las condiciones de pago estas podrían ser al contado o con financiamiento, etc.

Con relación al tercer criterio de evaluación y como parte del análisis de la empresa inmobiliaria a la que nos estamos refiriendo, este enunciado lo podemos observar en la Figura 17, que trata sobre las cláusula del contrato de promesa de compraventa.

objeto del presente contrato. QUINTA: PRECIO Y FORMA DE PAGO.- Por acuerdo de las partes comparecientes, y por así convenir a sus intereses, establecen que el precio del(los) INMUEBLE(S) prometido(s) en venta, objeto del presente contrato, es la suma de CUATROCIENTOS CINCUENTA Y NUEVE MIL SETECIENTOS DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (USD 459,700.00), la cual no podrá ser objeto de reajuste por ningún concepto, excepto por las obras o las modificaciones adicionales que solicite el PROMITENTE COMPRADOR, así como por el incremento, o la creación, o modificación de otros impuestos que graven el presente contrato, y en los casos establecidos en la cláusula sexta del presente contrato. El PROMITENTE COMPRADOR se compromete, incondicional e irrevocablemente, a pagar en la forma y en las fechas que quedan establecidas en el (los) Anexo(s) de la forma de pago que, debidamente firmado por las partes, se adjunta al presente contrato y forma parte integrante del mismo.

Plazo	Forma de Pago	Area Aprobada	Valor de Registro
01/01/2018	01/01/2018	01/01/2018	01/01/2018
02/01/2018	02/01/2018	02/01/2018	02/01/2018
03/01/2018	03/01/2018	03/01/2018	03/01/2018
04/01/2018	04/01/2018	04/01/2018	04/01/2018
05/01/2018	05/01/2018	05/01/2018	05/01/2018
06/01/2018	06/01/2018	06/01/2018	06/01/2018
07/01/2018	07/01/2018	07/01/2018	07/01/2018
08/01/2018	08/01/2018	08/01/2018	08/01/2018
09/01/2018	09/01/2018	09/01/2018	09/01/2018
10/01/2018	10/01/2018	10/01/2018	10/01/2018
11/01/2018	11/01/2018	11/01/2018	11/01/2018
12/01/2018	12/01/2018	12/01/2018	12/01/2018
13/01/2018	13/01/2018	13/01/2018	13/01/2018
14/01/2018	14/01/2018	14/01/2018	14/01/2018
15/01/2018	15/01/2018	15/01/2018	15/01/2018
16/01/2018	16/01/2018	16/01/2018	16/01/2018
17/01/2018	17/01/2018	17/01/2018	17/01/2018
18/01/2018	18/01/2018	18/01/2018	18/01/2018
19/01/2018	19/01/2018	19/01/2018	19/01/2018
20/01/2018	20/01/2018	20/01/2018	20/01/2018
21/01/2018	21/01/2018	21/01/2018	21/01/2018
22/01/2018	22/01/2018	22/01/2018	22/01/2018
23/01/2018	23/01/2018	23/01/2018	23/01/2018
24/01/2018	24/01/2018	24/01/2018	24/01/2018
25/01/2018	25/01/2018	25/01/2018	25/01/2018
26/01/2018	26/01/2018	26/01/2018	26/01/2018
27/01/2018	27/01/2018	27/01/2018	27/01/2018
28/01/2018	28/01/2018	28/01/2018	28/01/2018
29/01/2018	29/01/2018	29/01/2018	29/01/2018
30/01/2018	30/01/2018	30/01/2018	30/01/2018
31/01/2018	31/01/2018	31/01/2018	31/01/2018
32/01/2018	32/01/2018	32/01/2018	32/01/2018
33/01/2018	33/01/2018	33/01/2018	33/01/2018
34/01/2018	34/01/2018	34/01/2018	34/01/2018
35/01/2018	35/01/2018	35/01/2018	35/01/2018
36/01/2018	36/01/2018	36/01/2018	36/01/2018
37/01/2018	37/01/2018	37/01/2018	37/01/2018
38/01/2018	38/01/2018	38/01/2018	38/01/2018
39/01/2018	39/01/2018	39/01/2018	39/01/2018
40/01/2018	40/01/2018	40/01/2018	40/01/2018
41/01/2018	41/01/2018	41/01/2018	41/01/2018
42/01/2018	42/01/2018	42/01/2018	42/01/2018
43/01/2018	43/01/2018	43/01/2018	43/01/2018
44/01/2018	44/01/2018	44/01/2018	44/01/2018
45/01/2018	45/01/2018	45/01/2018	45/01/2018
46/01/2018	46/01/2018	46/01/2018	46/01/2018
47/01/2018	47/01/2018	47/01/2018	47/01/2018
48/01/2018	48/01/2018	48/01/2018	48/01/2018
49/01/2018	49/01/2018	49/01/2018	49/01/2018
50/01/2018	50/01/2018	50/01/2018	50/01/2018
51/01/2018	51/01/2018	51/01/2018	51/01/2018
52/01/2018	52/01/2018	52/01/2018	52/01/2018
53/01/2018	53/01/2018	53/01/2018	53/01/2018
54/01/2018	54/01/2018	54/01/2018	54/01/2018
55/01/2018	55/01/2018	55/01/2018	55/01/2018
56/01/2018	56/01/2018	56/01/2018	56/01/2018
57/01/2018	57/01/2018	57/01/2018	57/01/2018
58/01/2018	58/01/2018	58/01/2018	58/01/2018
59/01/2018	59/01/2018	59/01/2018	59/01/2018
60/01/2018	60/01/2018	60/01/2018	60/01/2018
61/01/2018	61/01/2018	61/01/2018	61/01/2018
62/01/2018	62/01/2018	62/01/2018	62/01/2018
63/01/2018	63/01/2018	63/01/2018	63/01/2018
64/01/2018	64/01/2018	64/01/2018	64/01/2018
65/01/2018	65/01/2018	65/01/2018	65/01/2018
66/01/2018	66/01/2018	66/01/2018	66/01/2018
67/01/2018	67/01/2018	67/01/2018	67/01/2018
68/01/2018	68/01/2018	68/01/2018	68/01/2018
69/01/2018	69/01/2018	69/01/2018	69/01/2018
70/01/2018	70/01/2018	70/01/2018	70/01/2018
71/01/2018	71/01/2018	71/01/2018	71/01/2018
72/01/2018	72/01/2018	72/01/2018	72/01/2018
73/01/2018	73/01/2018	73/01/2018	73/01/2018
74/01/2018	74/01/2018	74/01/2018	74/01/2018
75/01/2018	75/01/2018	75/01/2018	75/01/2018
76/01/2018	76/01/2018	76/01/2018	76/01/2018
77/01/2018	77/01/2018	77/01/2018	77/01/2018
78/01/2018	78/01/2018	78/01/2018	78/01/2018
79/01/2018	79/01/2018	79/01/2018	79/01/2018
80/01/2018	80/01/2018	80/01/2018	80/01/2018
81/01/2018	81/01/2018	81/01/2018	81/01/2018
82/01/2018	82/01/2018	82/01/2018	82/01/2018
83/01/2018	83/01/2018	83/01/2018	83/01/2018
84/01/2018	84/01/2018	84/01/2018	84/01/2018
85/01/2018	85/01/2018	85/01/2018	85/01/2018
86/01/2018	86/01/2018	86/01/2018	86/01/2018
87/01/2018	87/01/2018	87/01/2018	87/01/2018
88/01/2018	88/01/2018	88/01/2018	88/01/2018
89/01/2018	89/01/2018	89/01/2018	89/01/2018
90/01/2018	90/01/2018	90/01/2018	90/01/2018
91/01/2018	91/01/2018	91/01/2018	91/01/2018
92/01/2018	92/01/2018	92/01/2018	92/01/2018
93/01/2018	93/01/2018	93/01/2018	93/01/2018
94/01/2018	94/01/2018	94/01/2018	94/01/2018
95/01/2018	95/01/2018	95/01/2018	95/01/2018
96/01/2018	96/01/2018	96/01/2018	96/01/2018
97/01/2018	97/01/2018	97/01/2018	97/01/2018
98/01/2018	98/01/2018	98/01/2018	98/01/2018
99/01/2018	99/01/2018	99/01/2018	99/01/2018
100/01/2018	100/01/2018	100/01/2018	100/01/2018
Total		3,946.00	459,700.00

Figura 17: Identificación de las condiciones de pago

d) El contrato posee un apoyo comercial.

Las juntas (la IASB y la FASB) incluyeron este criterio para prevenir que las empresas influyen de manera ficticia los ingresos. Un contrato que no sea de carácter comercial (esto es que, el riesgo, calendario o el importe del flujo de efectivo futuro de la empresa no se espera que cambie a consecuencia del contrato) no se contabiliza según la norma. Históricamente, algunas empresas pertenecientes a las industrias de alto desarrollo tomaron parte en transacciones en las que los bienes y servicios fueron transferidos una y otra vez entre las mismas empresas en un intento por mostrar un mayor volumen de transacciones e ingresos brutos (conocido a veces como transacciones de ida y vuelta). Se considera también como un riesgo a las medidas que implican la contraprestación no monetaria.

Para determinar si un contrato es de carácter comercial a efectos de la NIIF 15, se requiere de un alto grado de juicio. En todos los casos, la empresa debe ser capaz de demostrar un objetivo comercial sustancial para la naturaleza y estructura de sus transacciones.

Con el propósito de aplicar este criterio al contrato objeto de análisis, señalamos que el fundamento comercial es evidente en este tipo de acuerdos ya que las condiciones de negociación están acorde a las prácticas de la industria inmobiliaria en la cual se establece un precio que es la contraprestación a la que tendrá derecho el promitente vendedor, un calendario con flujos de pago establecidos a la cual se compromete a transferir el promitente comprador hasta la entrega final del bien objeto de compraventa, este calendario de flujos de efectivo guarda relación en cuanto a que el bien a ser transferido toma un tiempo sustancial de construcción hasta que está listo.

En adición a lo señalado en el párrafo anterior, las empresas inmobiliarias en el Ecuador están obligadas al cumplimiento de leyes encaminadas a la prevención de actividades ilícitas como es el caso de la ley para la prevención del lavado de activos y la cual entre otros aspectos señala que el objeto de esta ley es *“detectar la propiedad, posesión, utilización, oferta, venta, corretaje, comercio interno o externo, transferencia gratuita u onerosa, conversión y tráfico de activos, que fueren resultado o producto de delitos, o constituyan instrumentos de ellos, para la aplicación de las sanciones correspondientes”*.

Conforme a lo señalado en esta ley para el sector que se dedique a las actividades de la construcción e intermediación e inversión inmobiliaria, deben reportar todas las operaciones y transacciones que realizan con sus usuarios ante los organismos de control.

Con base en los enunciados antes expuestos consideramos que para el caso de la empresa inmobiliaria objeto de análisis este criterio de la evaluación del fundamento comercial no representara ningún inconveniente dado que sus prácticas de negocio ya involucran la evaluación de estos aspectos.

e) Es probable que la empresa recaude la contraprestación a la que tendrá derecho a cambio de los bienes o servicios que se transferirán al cliente. Para evaluar si es probable la recaudación del importe de la contraprestación, una empresa considerará solo la capacidad del cliente y la intención que tenga de pagar esa contraprestación a su vencimiento.

Bajo NIIF 15, la evaluación de cobrabilidad se refiere a la capacidad y la intención del usuario para poder cubrir con el importe a pagar de la contraprestación que tenga la empresa. Las Juntas concluyeron que la evaluación del riesgo de crédito de un usuario es una parte importante en la

determinación de si un contrato es válido. Es decir, las Juntas consideran que es una pieza clave en la determinación de la medida en que el usuario tiene la capacidad y la intención de satisfacer la contraprestación prevista.

La norma requiere que la empresa evalúe al inicio del contrato (y cuando cambien los hechos y circunstancias significativas) si es probable que cobrará la contraprestación a los que se espera tener derecho a recibir (es decir el precio de la transacción), a cambio de la transferencia de bienes o servicios a un usuario.

Consideramos que este criterio no representará un desafío para la empresa promotora objeto de análisis dado que sus políticas y procedimientos para el cierre de un acuerdo de promesa compra venta abarcan el análisis de la situación crediticia del usuario que entre otros aspectos considera la elaboración de una matriz de riesgos para cada usuario y en la cual se evalúa la actividad económica del usuario, ubicación y domicilio de residencia, el monto de las transacciones comerciales, el producto que vende o el servicio que presta adicionalmente como política se solicita al usuario documentación que sustente su situación crediticia y que demuestre la capacidad de pago tal como certificaciones bancarias, certificaciones comerciales, en caso de que el usuario sea una persona jurídica se solicita adicionalmente certificados de cumplimiento de obligaciones con organismos de control expedido por organismos tales como Superintendencia de Empresa y Servicio de Rentas Internas.

Se requiere del cumplimiento de estos cinco criterios como parte inicial para la evaluación de si el contrato debe ser reconocido. Nótese que esto no quiere decir que el ingreso de actividades ordinarias deba ser reconocido, esto es simplemente la primera parte del proceso de evaluación del modelo de los cinco pasos. Este nuevo requerimiento de NIIF 15 nos plantea otras situaciones,

preguntas e inquietudes que debemos considerar y las cuales la norma las trata de aclarar con los siguientes enunciados:

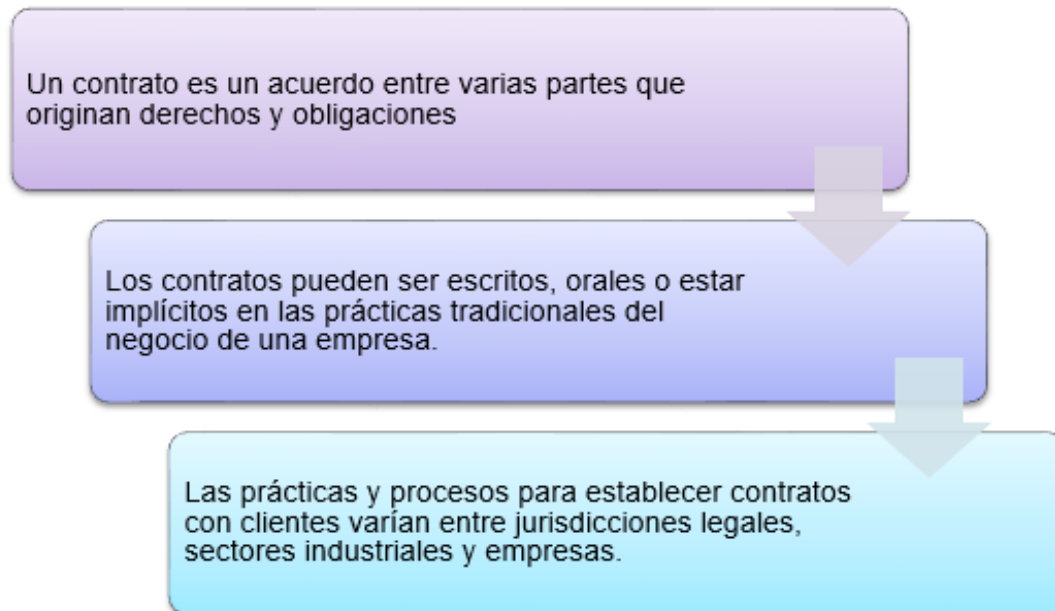


Figura 18: Requerimientos de la NIIF 15

Adaptado de: Normas Internacionales de Información Financiera 15, 2014

Este enunciado es totalmente válido, por ejemplo, en el caso de un promotor inmobiliario, la venta de departamentos en un proyecto inmobiliario no significa que se va a tener una misma plantilla de contratos para todos los departamentos. Es usual en estos negocios que algunos usuarios requieran ajustes de algunas cláusulas en los contratos y por ende no van a tener las mismas cláusulas y va a requerir de ciertas consideraciones específicas.

- Una empresa considerará esas prácticas y procesos para determinar si y cuándo un acuerdo con un usuario crea derechos y obligaciones exigibles.

Un elemento clave para distinguir un contrato bajo el alcance de NIIF 15 es la determinación de la existencia de derechos y obligaciones para ambas partes. El tema de la exigibilidad y cumplimiento de esos derechos y obligaciones excede el tema NIIF y más bien está bajo el alcance del derecho civil.

- Algunos contratos con usuarios pueden no tener una duración específica y pueden rescindirse o modificarse por una de las partes en cualquier momento. Otros contratos pueden renovarse automáticamente de una forma periódica que esté especificada en el contrato. En concordancia con lo señalado por NIIF 15 una empresa aplicará esta norma a la duración del contrato (es decir, el periodo contractual) en el que las partes del contrato tienen derechos y obligaciones presentes exigibles.

La existencia de derechos y obligaciones deben estar presente para que el contrato se encuentre vigente. Probablemente en operaciones al contado el contrato se considere de ejecución inmediata, pero en el caso de contratos que impliquen una venta a crédito o entrega de bienes a futuro vamos a encontrarnos con situaciones totalmente distintas, por ejemplo, en el caso de los promotores inmobiliarios es usual que se realicen modificaciones a las cláusulas debido a un nuevo requerimiento de parte del usuario.

4.2.2.1. Frecuencia de la evaluación de los criterios de reconocimiento del contrato.

Si un contrato con un usuario cumple los cinco criterios para la contabilización del contrato “al comienzo de éste, una empresa no evaluará nuevamente dichos criterios a menos que haya una sospecha de un cambio

significativo en los hechos y circunstancias”(Normas Internacionales de Información Financiera 15, 2014).

En aplicación de este criterio al contrato objeto de análisis e incluido en el Anexo 1, podemos mencionar que el contrato considera que ciertas situaciones de incumplimiento o mora en los pagos se pudiera presentar y de ser el caso establece los lineamientos a considerar por parte del promotor ya sea exigir el cumplimiento del contrato o dar por terminado unilateralmente el contrato y recibir una contribución a su favor en concepto de una multa la cual será descontado de los valores efectivamente pagados por el promitente comprador pero está multa no podrán ser reconocidos como ingresos hasta que se cumplan ciertos criterios.

4.2.2.2. Contraprestación recibida pero no se han cumplido los criterios de contabilización del contrato.

En la gran mayoría de las empresas y en especial para aquellas que son promotoras inmobiliarias reciben una contraprestación por sus usuarios, pero resulta que no cumple con los cinco criterios de reconocimiento del contrato. Cuando sucedan estos casos, básicamente se da a entender que la empresa reconocerá la contraprestación como un ingreso de actividades ordinarias cuando suscitan dichos sucesos, que a continuación detallo en la Tabla 5:

Tabla 5
Condiciones para el reconocimiento de un ingreso

<u>Actividades ordinarias</u>
a) La empresa no posee obligaciones pendientes de transferir bienes o servicios al usuario.
b) Se reconoce como un ingreso de actividades ordinarias sin que se cumplan los criterios de reconocimiento del contrato es que la contraprestación deba tener la condición de no reembolsable al usuario ya que al tener esta condicionante se puede concluir que se ha producido un beneficio económico para la empresa.
c) Se ha terminado el contrato y la contraprestación recibida del usuario es no reembolsable.
d) En el caso de que no se cumplan con estos dos requisitos, la empresa reconocerá la contraprestación recibida de un usuario como pasivo hasta que ocurra uno de los dos sucesos mencionados en el párrafo anterior o hasta que los cinco criterios de reconocimiento del contrato se cumplan con posterioridad. Dependiendo de los hechos y circunstancias relacionados con el contrato, el pasivo reconocido representa la obligación de la empresa de transferir bienes o servicios en el futuro o reembolsar la contraprestación recibida generalmente esto es tratado como un anticipo de usuarios.
e) Para el caso de la empresa promotora objeto de análisis concluimos que con base en los criterios expuestos en el contrato incluido en el Anexo 1 y conforme fueron analizados los criterios en la sección 4.2.2, concluimos que se cumplen los criterio para la contabilización del contrato pero dado que la transferencia del control del bien inmueble por parte del vendedor al comprador está condicionado a la terminación de la construcción y posterior entrega o transferencia de dominio del bien no se podrá reconocer ingresos de actividades ordinarias sino que los flujos de efectivo recibidos se registraran como un pasivo el cual será sujeto a evaluación a cada fecha de reporte hasta que se cumplan los criterios para el reconocimiento como ingresos.

Adaptado de: Normas Internacionales de Información Financiera 15, 2014

4.2.2.3. Caso de aplicación: Evaluación de la cobrabilidad de la contraprestación.

Antecedentes del caso.-La empresa Promotores Inmobiliarios ABC, realiza un acuerdo contractual a través de un usuario para la venta de un activo fijo (edificio) por un monto de \$1 millón. El usuario tiene la intención de abrir un restaurante en el edificio. El edificio está situado en una zona donde los nuevos restaurantes se enfrentan altos niveles de competencia y el usuario tiene poca experiencia en la industria de restaurantes.

El usuario realiza un depósito no reembolsable de \$50,000, al inicio de pactar el contrato y pacta la parte de financiación a largo plazo con la empresa promotora por el 95% restante de la contraprestación prometida. El acuerdo de financiación se proporciona sobre una base sin recurso, lo que significa que si el usuario se retrasa, la empresa puede recuperar el edificio, pero no se puede pedir más indemnización para el usuario, inclusive sino cubre el monto total de la cantidad adeudada. El precio del activo fijo (edificio), es de \$600,000.

Evaluación del caso.- Al momento de ejecutar una evaluación del caso, podemos concluir de que, sí el contrato cumple con los criterios establecidos para el reconocimiento del contrato de acuerdo con NIIF 15, la empresa llega a la conclusión de que los criterios para el reconocimiento del contrato de acuerdo con NIIF 15 no se cumple porque no es probable que la empresa recuperara la contraprestación a la que tiene derecho a cambio de la transferencia del edificio. Para llegar a esta conclusión, la empresa señala que la capacidad y la intención de pago del usuario pueden estar en duda debido a los siguientes factores, como se observa en la Figura 19:

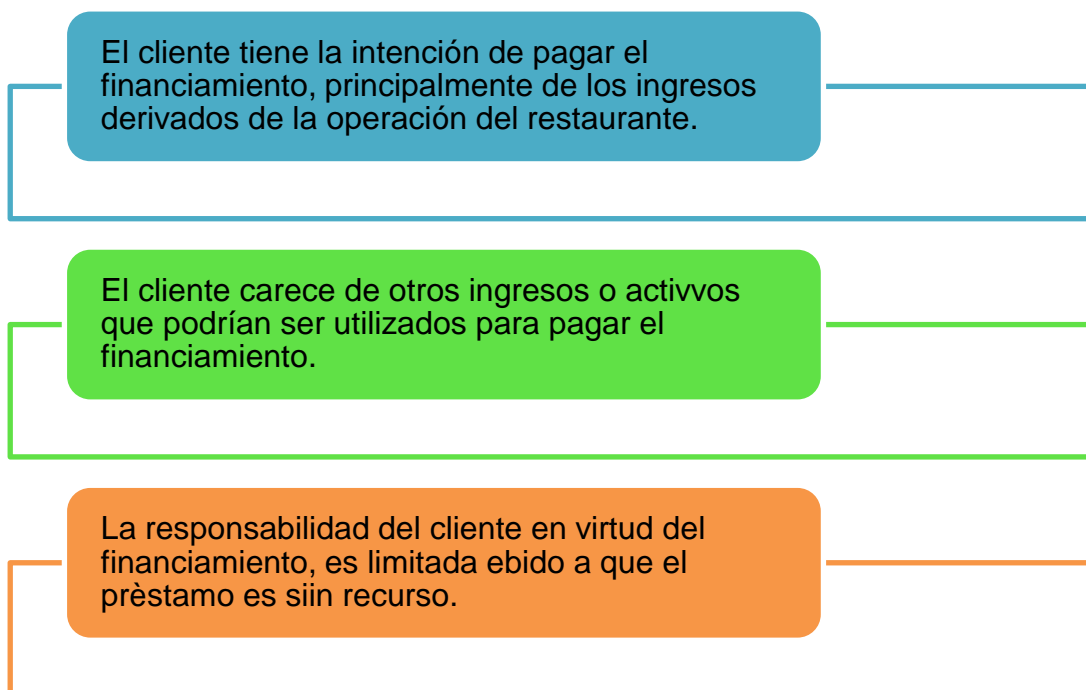


Figura 19: Evaluación y Conclusión de los Antecedentes del Caso

En razón de que no se cumplen los criterios establecidos para el reconocimiento del contrato de la NIIF 15, la empresa aplicará los criterios de la norma para determinar la contabilización del depósito no reembolsable por US\$50,000. Debido a que ninguno de los dos sucesos requeridos para el reconocimiento del contrato referente a la condición de no reembolsable se ha producido, es decir, la empresa no ha recibido sustancialmente la totalidad de la contraprestación y no se ha resuelto el contrato (Compañía Nacional de Fuerza y luz, 2010).

En consecuencia, de conformidad con lo dispuesto por la norma, la empresa contabiliza el pago no reembolsable por US\$50,000 como un pasivo. La empresa continuará evaluando el depósito inicial, así como los pagos futuros de capital e intereses, como un pasivo, hasta el momento en que la empresa llega a la conclusión de que se cumplen los cinco criterios establecidos para el reconocimiento del contrato (es decir, la empresa es capaz de concluir que es probable que va a cobrar la contraprestación) o se ha producido uno de los eventos relacionado con la condición de no

reembolso. La empresa deberá seguir evaluando el contrato de conformidad como lo requiere NIIF 15.

4.2.2.4. Combinación de contratos o modificaciones en los contratos.

En la Figura 20, podremos observar una serie de parámetros que son de gran importancia en todo el proceso de nuestro trabajo de investigación, por ende, habitualmente cada contrato se contabilizará de forma independiente, NIIF 15 requiere que una empresa combine un grupo de contratos celebrados en la misma fecha o en fechas cercanas y con los mismos usuarios si:

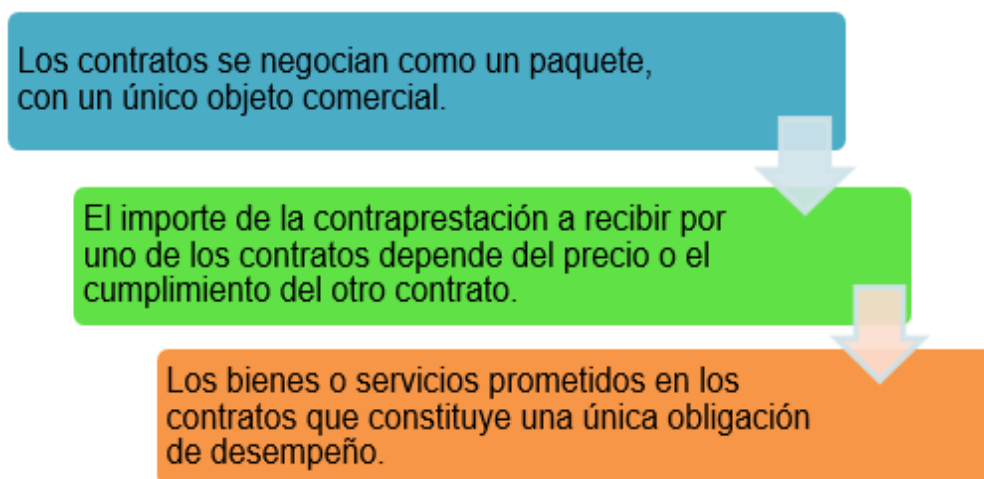


Figura 20: Combinación de contratos

Adaptado de: Normas Internacionales de Información Financiera 15, 2014

También puede pasar que los precios o el alcance de un contrato se revisen posteriormente. Una modificación contractual “aprobada” (es decir, aquella cuyas condiciones crean derechos y obligaciones exigibles) se contabiliza como un contrato independiente si, cumple con lo que se menciona en la Figura 21.

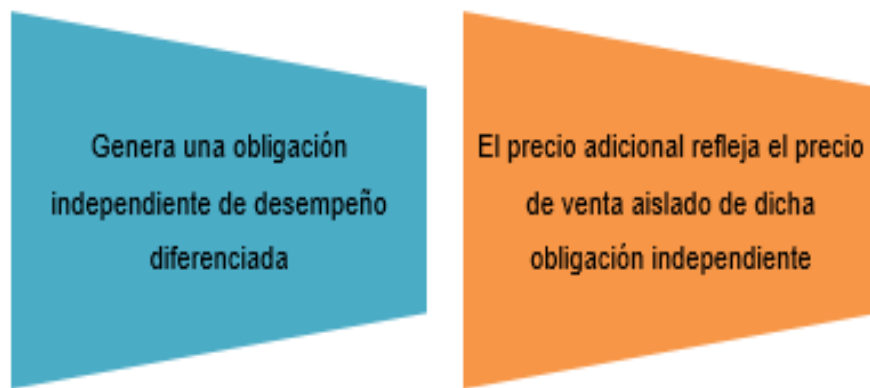


Figura 21: Contabilización Independiente del contrato
Adaptado de: Normas Internacionales de Información Financiera 15, 2014

Caso contrario, dicha modificación se trata como un ajuste del contrato original. En muchos casos el efecto se contabilizará prospectivamente, distribuyendo el precio de la transacción revisado restante entre las obligaciones residuales del contrato. No obstante, para ciertas obligaciones que se cumplen a lo largo del tiempo, el efecto se contabilizará con carácter retroactivo, lo que generará un ajuste acumulado de actualización de los ingresos ordinarios.

En relación con este criterio de NIIF 15 y con el propósito de identificar los posibles efectos sobre la empresa promotora objeto de análisis señalamos que con respecto a la combinación de contratos la empresa deberá tener en cuenta este aspecto en el caso de que un escenario de combinación de varios contratos con un solo usuario se presente.

Del análisis de los hechos no hemos identificado una práctica común en esta industria en que los promotores inmobiliarios deban combinar varios contratos ya que generalmente las negociaciones involucran un solo bien inmueble como entregable, sin embargo les corresponderá a los promotores inmobiliarios tener en cuenta este criterio de ser el caso, cuando negocien varios contratos con un mismo usuario.

Con respecto a las modificaciones aprobadas que se pudieran dar en el transcurso del cumplimiento de un contrato, el promotor inmobiliario tendrá en cuenta este aspecto, ya que, si es una práctica común que se den este tipo de requerimientos hasta ciertas etapas del desarrollo de la obra en la cual la modificación solicitada sea factible. Dado que las modificaciones son parte de un bien inmueble, sobre el cual la transferencia del control al usuario, se da al final una vez esté finalizada la construcción y apta para ser utilizada y perfeccionada la transferencia de dominio, nuestra conclusión es que dicha modificación se contabilizará como ingreso como parte del precio total revisado y agregado a la transacción una vez se haya transferido el control al usuario es decir en un punto específico en el tiempo.

Con relación al contrato objeto de análisis que se incluye en el Anexo 1 pudimos evidenciar que para este contrato en particular el vendedor incluyó una cláusula (ver cláusula décimo cuarta del anexo 1) en la cual restringe al comprador la capacidad de poder solicitar modificaciones, por lo cual anticipamos que el efecto de aplicación de este criterio no tendrá ningún impacto en la empresa promotora objeto de análisis.

4.2.3. Paso 2 – Identificar las obligaciones de desempeño en el contrato.

La norma requiere que una empresa identifique, al inicio del contrato, todos los bienes y servicios prometidos y determinar cuál de estos bienes o servicios prometidos (o conjunto de bienes y servicios) representan obligaciones de desempeño separadas. La NIIF 15 no aborda específicamente los contratos con varios resultados esperados, centrándose en cambio en la identificación de la transacción. Esto incluye la identificación de elementos separados con el fin de reflejar la esencia de la transacción.

Las Juntas observaron que, en muchos casos, todos los bienes o servicios prometidos en un contrato podrían ser identificados explícitamente

en el contrato. Sin embargo, en otros casos, se compromete a suministrar bienes o servicios que podrían estar implícitos en las prácticas comerciales habituales de la empresa. La norma indica que cuando una empresa identifica las promesas en un contrato, se considera si hay una expectativa válida por parte de los usuarios que la empresa proporcionará un bien o servicio. Las Juntas también notaron que las promesas implícitas en un contrato no necesitan ser exigibles por ley. Si el usuario tiene una expectativa válida, el usuario podría ver esas promesas como parte del intercambio negociado.

A efectos de aplicar este segundo paso como parte del modelo de aplicación para el reconocimiento de ingresos de acuerdo con NIIF 15 a continuación resaltaremos y analizaremos ciertos aspectos a considerar de la norma. Como criterio general de este segundo paso debemos considerar que la norma exige identificar las obligaciones diferenciadas dentro de un contrato, a las que deberá asignarse parte del precio del contrato y para las que se determinará su imputación a ingreso de manera separada.

En primer lugar hay que identificar las obligaciones diferenciadas (lo que podríamos también denominar como “segregar el contrato”), proceso que como ya mencionamos debe llevarse a cabo al inicio del contrato. Las obligaciones diferenciadas son bienes y servicios comprometidos en virtud de un contrato que deben ser registrados de forma independiente si cumple con ambas de las siguientes condiciones, como se detalla en la Figura 22.

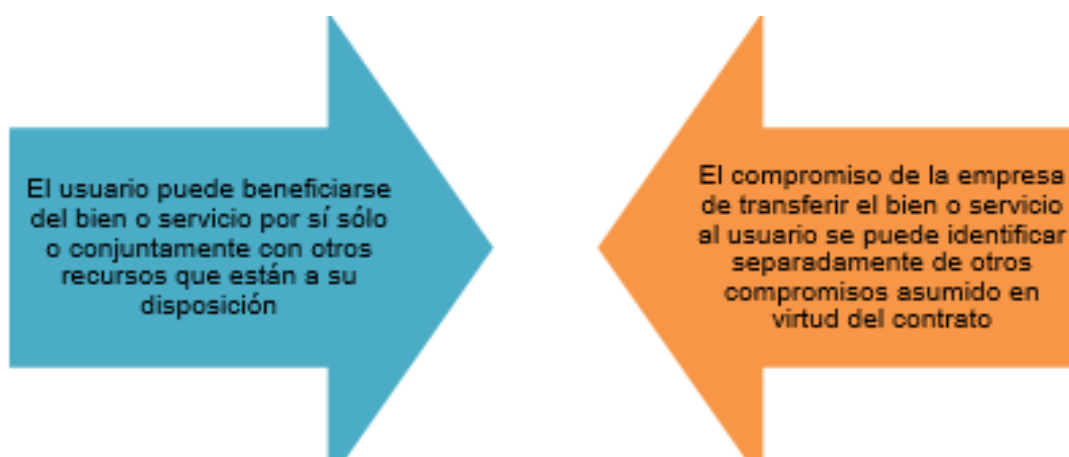


Figura 22: Condiciones Independiente para la contabilización de un contrato

Por otro lado, y si se cumplen ciertos requisitos, la Norma exige que una serie de bienes o servicios diferenciados, pero prácticamente idénticos entre sí y con el mismo patrón de transferencia al usuario, se contemplen como una única obligación.

En la figura 23 se muestra la forma de identificar las obligaciones diferenciadas en un contrato:

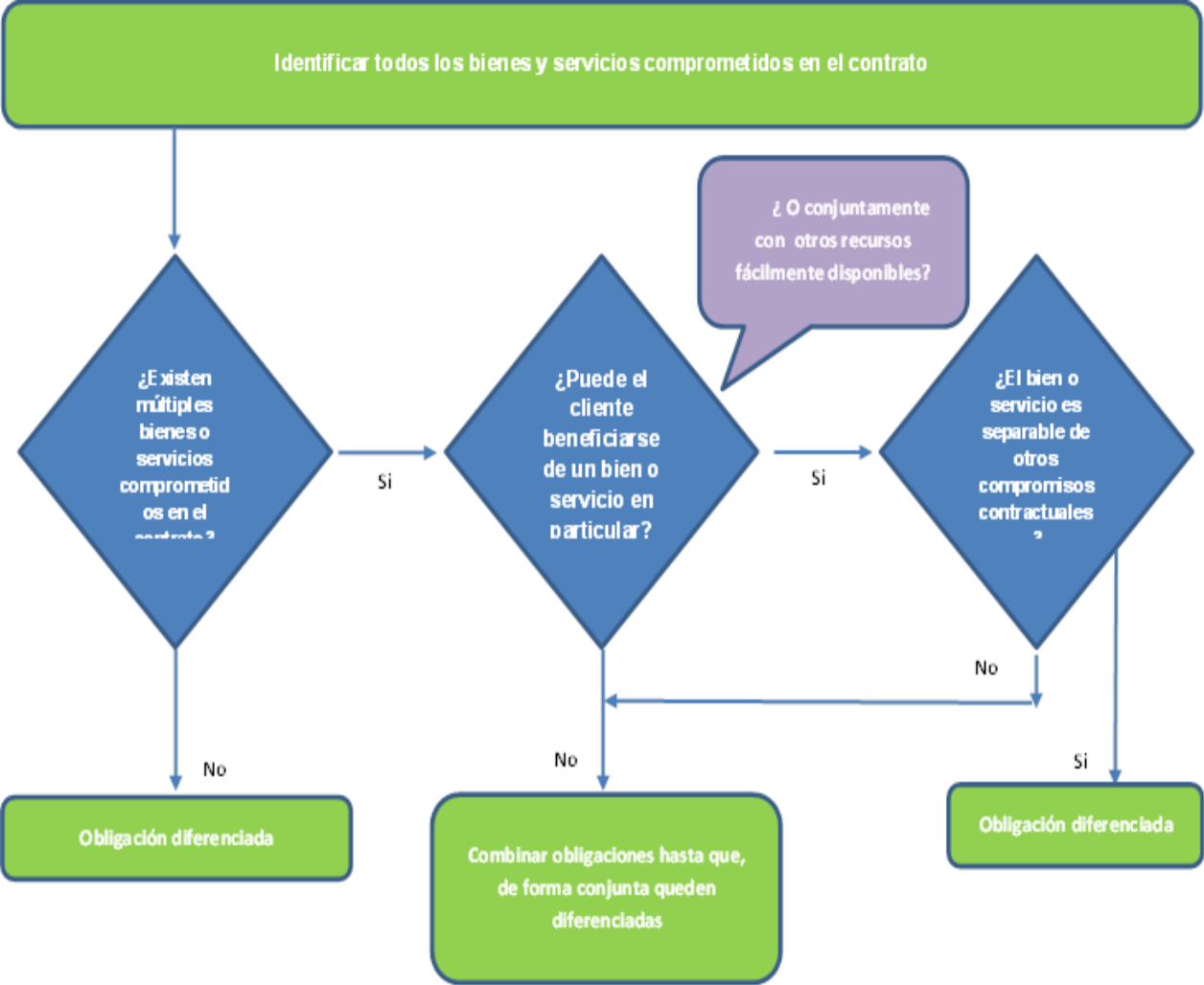


Figura 23: Identificar las obligaciones diferenciadas en un contrato
Adaptado de: Deloitte, 2015

Podemos mencionar que la aplicación del segundo paso del modelo, es decir determinar si un bien o servicio prometido puede identificarse

separadamente de otros compromisos de un contrato exige un análisis de las condiciones del contrato y la consideración de los hechos y circunstancias concretos. Entre los factores que indican que un bien o servicio prometido pueda identificarse separadamente de otros compromisos se incluyen pero no están limitados a, los siguientes que se muestra en la Figura 24:

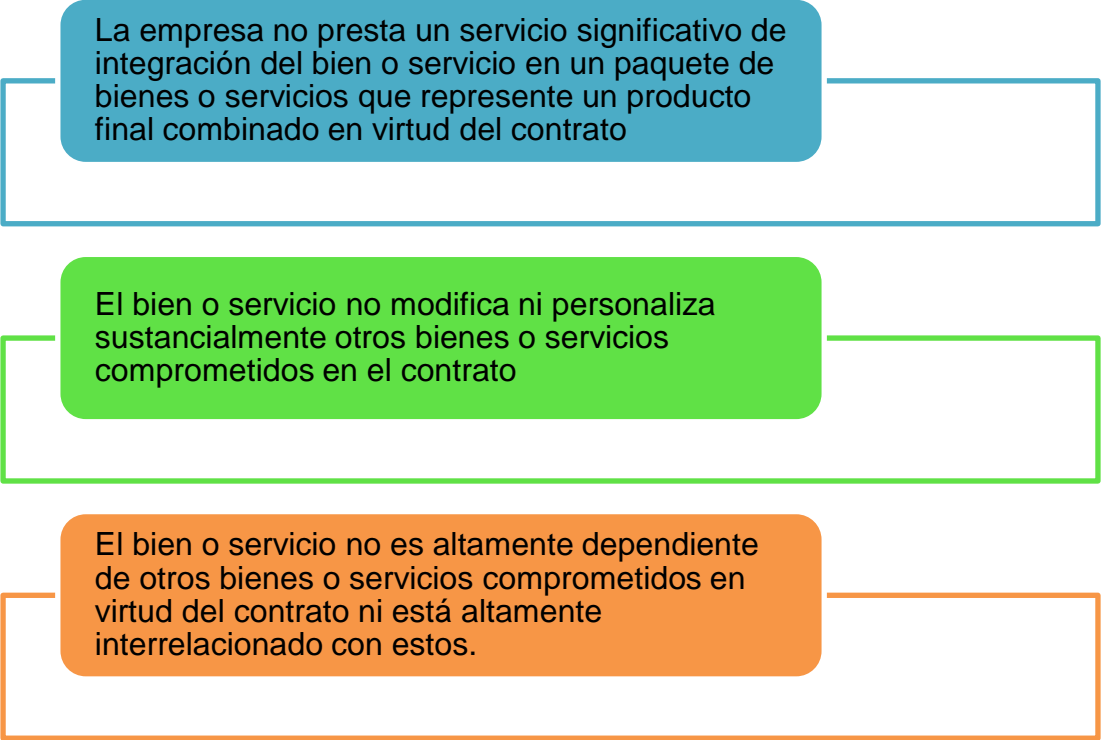


Figura 24: Factores para la identificación independiente de los bienes y servicios
Adaptado de: Normas Internacionales de Información Financiera 15, 2014

En general, en relación con este Paso 2, al ser las normas actuales mucho menos específicas, puede decirse que existe un margen más amplio para aplicar el juicio profesional a la hora de identificar los bienes y servicios dentro de un contrato y posterior asignar los ingresos a dichos bienes y servicios. Con NIIF 15 y reglas tan detalladas es muy probable que empresas de muy diferentes sectores tengan que cambiar su tratamiento contable.

En relación con nuestro caso objeto de análisis del contrato incluido en el Anexo 1 y en particular en la cláusula cuarta donde se especifica los bienes objeto de transferencia los cuales consisten en un departamento y 2 parqueos sobre los cuales se puede identificar de manera específica en los anexos los precios de venta independiente de estos rubros por lo cual se concluye que son obligaciones de desempeño separadas plenamente identificables, sin embargo se nos plantea un desafío el de si se debe distribuir una alícuota incluida en el precio sobre los bienes comunes que se encuentran bajo el régimen de propiedad horizontal y que también se indican en el contrato que sobre estos bienes le corresponde al usuario una participación.

A efectos de poder definir el criterio de contabilización como una obligación de desempeño separada a los bienes comunes bajo propiedad horizontal, se vuelve necesario revisar ciertas definiciones sobre que bienes se consideran comunes bajo el régimen de propiedad horizontal por lo cual a continuación citamos al reglamento a la ley de propiedad horizontal en el Ecuador el cual señala entre otros aspectos lo siguiente:

- **Bienes comunes.**- El artículo 5 menciona lo siguiente: se consideran bienes comunes y de dominio inalienable e indivisible para cada uno de los copropietarios del inmueble, los necesarios para la existencia, seguridad y conservación del conjunto de vivienda o del centro comercial constituido en condominio o declarado en propiedad horizontal y los que permiten a todos y cada uno de los copropietarios el uso y goce de su piso, departamento o local comercial, tales como el terreno sobre el cual se ha construido el inmueble en propiedad horizontal, las acometidas centrales de los servicios de agua potable, alcantarillado, energía eléctrica y teléfonos, las áreas verdes, vías de acceso y espacios comunales y, en general, todos aquellos que consten como tales en la Declaratoria de Propiedad Horizontal.

- **Bienes comunes generales e individuales.** – El artículo 8 menciona lo siguiente: en el inmueble constituido en condominio o declarado en propiedad horizontal, que esté conformado por más de un bloque, torre o conjunto, destinado a vivienda o para comercio, para los fines de la liquidación y pago de las expensas, los bienes comunes se dividirán en bienes comunes generales y bienes comunes individuales. Para este efecto, se establecerán cuadros de alícuotas individuales por cada bloque, torre o conjunto destinado a vivienda y para aquéllos cuyo fin sea el comercio, y simultáneamente se precisará la incidencia porcentual que cada bloque, torre o conjunto tiene sobre el total del inmueble constituido en condominio o declarado bajo el régimen de propiedad horizontal.

Se denominan bienes comunes generales, todos aquellos que sirven a todos los copropietarios y permiten usar y gozar de los bienes exclusivos.

Se denominan bienes comunes individuales, todos aquellos cuyo uso y goce corresponden limitadamente a los copropietarios de cada bloque, edificio, torre, o conjunto en particular, entre ellos: los accesos al edificio, bloque, torre o conjunto, las escaleras y ascensores que son utilizados por los copropietarios o usuarios de cada bloque, edificio, torre, o conjunto, así como las instalaciones de los servicios públicos que son compartidos por dichos copropietarios y usuarios y los demás bienes que sean declarados como tales en la respectiva Declaratoria de Propiedad Horizontal.

Con el propósito de analizar estos aspectos en el contrato del Anexo 1 objeto de análisis en la Figura 25 resaltaremos ciertos aspectos incluidos en el contrato en el cual se hace referencia a los bienes comunes que el promitente comprador acepta y conoce.

Nueve.- Que conoce y acepta que el inmueble que se compromete a comprar, por encontrarse en una Copropiedad, deberá sujetarse a las disposiciones propias del Reglamento Interno de Copropiedad que en su momento se dicte con ocasión de la aprobación de la Propiedad Horizontal.

Trece.- Que conoce que en virtud, de que el (los) INMUEBLE(S) que se compromete a comprar, formará parte del desarrollo urbanístico , en él se formará una entidad rectora que dirija, administre y gobierne las buenas relaciones entre los propietarios y habitantes del mencionado complejo, así como el mantenimiento y mejoramiento de los bienes públicos y privados de la Urbanización, en especial la laguna cristalina con la que contará, por lo que desde ya, se obliga a afiliarse a dicha entidad y a respetar y cumplir su Estatuto y demás Reglamentos y Normas que se expidan.

Figura 25: Identificar las obligaciones diferenciadas en un contrato

Con base en los hechos que se muestra en la Figura 23 se concluye que existen bienes comunes generales tales como la laguna de agua cristalina que se construirá en el proyecto y bienes comunes individuales, entre los principales, el área de terreno donde se construirá la torre, escaleras y parqueos. Con base a lo antes expuesto la empresa inmobiliaria deberá considerar estos aspectos para que de ser el caso se realice desempaquetamiento de las distintas obligaciones de desempeño ya que si bien el contrato estable un precio global por el departamento y parqueos, el precio incluye una proporción asociado a los bienes comunes generales e individuales bajo el régimen de propiedad horizontal.

Sin embargo, consideramos que para este caso dado que el control de los bienes inmuebles y el de las áreas comunes generales e individuales es transferido al final con la entrega de la obra. Los ingresos se reconocerán como una sola obligación de desempeño ya que todos los bienes forman parte de un solo entregable. Un tema que también nos ayuda a sustentar esta

conclusión es que los bienes comunes no son de propiedad exclusiva de los usuarios pero si es un derecho de todos.

La norma exige mucho criterio para tratar de entender las transacciones, porque se pone del lado del usuario en cuanto al criterio de cuál va a ser el entregable, que espera el usuario a cambio de la contraprestación que va a entregar, para poder aclarar este concepto mencionaremos el siguiente ejemplo aplicado al promotor inmobiliario y que lo resumimos en la Figura 26:



Figura 26: Determinar el precio de la transacción
 Adaptado de: Normas Internacionales de Información Financiera 15, 2014

Cuando la empresa haya identificado sus obligaciones de desempeño, tendrá que seguir la orientación contenida en el Paso 4 para determinar cómo asignar el precio de la transacción a las distintas obligaciones de desempeño.

4.2.4. Paso 3 – Determinar el precio de la transacción.

El Paso 3 hace referencia a cómo la empresa debe medir el total de los ingresos ordinarios que surgen de un contrato. La NIIF 15 considera que el reconocimiento de los ingresos ordinarios debe ser en una medida por un importe al cual la empresa espera tener derecho más que el importe que espera recaudar al vencimiento. En otras palabras, los ingresos ordinarios se ajustan por los descuentos, rebajas, créditos, concesiones de precio, incentivos, bonos de desempeño, sanciones y elementos similares, pero no se reducen por las expectativas del deterioro de cuentas incobrables.

Hay, sin embargo, una excepción para las transacciones que incluyen un componente importante de financiación. Para esas transacciones, los ingresos ordinarios se reconocen con base en el valor razonable del importe por cobrar, la cual reflejará el riesgo de crédito del usuario tal y como es incorporado en la tasa de descuento aplicada.

Las empresas necesitarán determinar los importes de la consideración a la cual espera tener derecho por el intercambio por los bienes o servicios prometidos (incluyendo la consideración tanto fija como variable). Cuando la empresa determina el importe al cual espera tener derecho, se deben considerar las prácticas de negocio pasadas, las políticas publicadas o las declaraciones específicas que crean una expectativa válida en el usuario de que la empresa solo hará forzoso el pago de una porción del precio establecido del contrato.

Por ejemplo, si las prácticas de negocio históricas con un usuario particular demuestran que la empresa típicamente solo obtiene el pago del noventa por ciento del precio determinado en el contrato (es decir condona el saldo), para un nuevo contrato con el mismo usuario, el precio de la

transacción puede determinarse que sea el noventa por ciento del precio establecido del contrato.

La consideración clave en la determinación del precio de la transacción, son los efectos de cualquier consideración variable, el valor del dinero en el tiempo (si existe un componente importante de financiación), la consideración que no es en efectivo, y cualquier consideración pagable al usuario.

En muchos casos, el precio de la transacción puede ser fácilmente determinado porque la empresa recibe el pago cuando transfiere el control de los bienes o servicios y el precio es fijo (por ejemplo, la venta de productos en una tienda al por menor). En otras situaciones, la determinación del precio de la transacción es más difícil cuando es variable, cuando el pago se recibe en un momento diferente de cuando la empresa proporciona los bienes o servicios, o cuando el pago es en una forma que no sea efectivo. La contraprestación pagada o por pagar por el proveedor al usuario también puede afectar a la determinación del precio de la transacción.

La determinación del precio de la transacción es un paso importante en el modelo, ya que este importe se asigna a las obligaciones de desempeño identificados y se reconoce como ingreso en la medida en que dichas obligaciones de desempeño son satisfechas. Cuando se determine el precio de la transacción el Paso 3 requiere la consideración cuidadosa de múltiples factores. Las consideraciones claves se resumen a continuación, en la Figura 27.

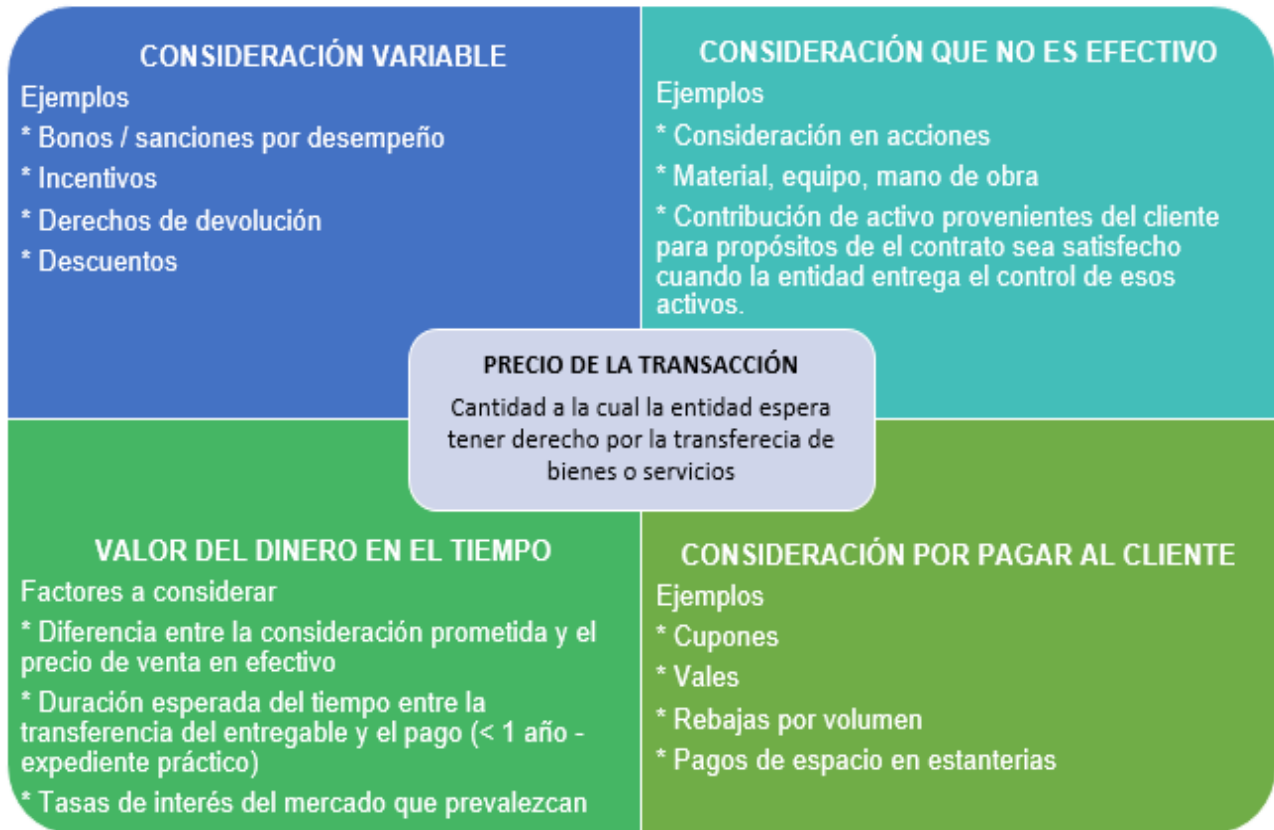


Figura 27: Determinar el precio de la transacción

Si por estos motivos el precio es variable, su importe debe estimarse bien utilizando un importe ponderado en función de la probabilidad (un valor esperado) o bien mediante el importe único más probable, el enfoque que mejor permita predecir el importe al que la empresa espera tener derecho, poniendo en práctica este enunciado el modelo para la determinación del precio se evidencia en la Figura 28.

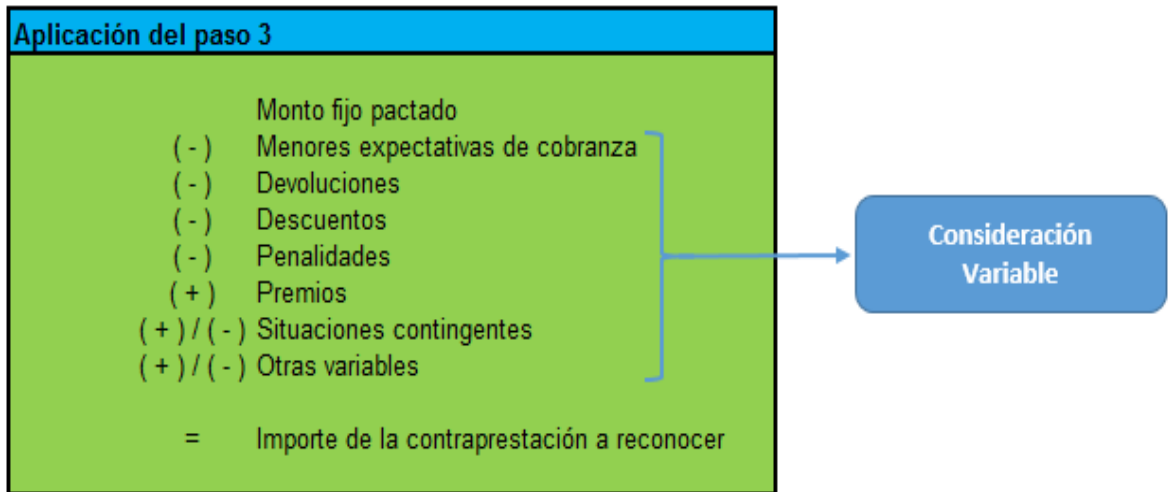


Figura 28: Cálculo para la determinación del precio

La base de los nuevos requisitos para la determinación del precio de la transacción es la cantidad a la que la empresa espera tener derecho. Este importe está destinado a reflejar la cantidad a la que la empresa tiene derechos en virtud del presente contrato. Es decir, el precio de la transacción no incluye estimaciones de la consideración que resultan de las futuras transferencias de bienes y servicios adicionales. La cantidad a la que tiene derecho la empresa también excluye las cantidades recaudadas a nombre de otra parte, como los impuestos sobre las ventas comúnmente conocido como IVA.

4.2.4.1. La consideración variable.

La consideración variable es cualquier importe que sea variable según el contrato. La consideración variable solo será incluida en el precio de la transacción cuando la empresa espere que sea ‘altamente probable’ que la resolución de la incertidumbre asociada no resultará en una reversión importante de ingresos ordinarios en el futuro.

Esta valoración tiene en cuenta tanto la probabilidad de un cambio en el estimado como la magnitud de cualquier reversión de ingresos ordinarios que resultaría en el futuro. Si la empresa no es capaz de incluir su estimado completo de la consideración variable, dado que podría dar origen a una reversión importante de ingresos ordinarios, debe reconocer el importe de la consideración variable que sería altamente probable de no resultar en una reversión importante de ingresos ordinarios.

Existe una excepción a esto cuando la empresa percibe ingresos por el uso o ventas con base en ingresos ordinarios por regalías provenientes de licencias de su propiedad intelectual. En esas circunstancias, la empresa típicamente solo incluiría los ingresos ordinarios provenientes de esas licencias cuando ocurra la venta o el uso subsiguiente.

4.2.4.2. Valor de dinero en el tiempo.

Al estimar el precio de la transacción en un contrato, la empresa ajustará el importe de la contraprestación si el contrato incluye un componente financiero significativo. El objetivo es reconocer los ingresos por un importe que refleje cuál habría sido el precio de venta en efectivo del bien o servicio comprometido si el usuario hubiera pagado en el momento de obtener el control de dicho bien o servicio. La tasa de descuento empleada es la que se habría utilizado en una transacción de financiación independiente entre la empresa y el usuario. Este criterio se aplica a pagos recibidos tanto por adelantado como a plazo vencido.

NIIF 15 adopta un enfoque basado en indicadores para evaluar cuándo un contrato contiene un componente financiero significativo y cuándo no; por ejemplo, porque la diferencia entre la contraprestación comprometida y precio

de venta surge por motivos distintos a la financiación. A modo de simplificación práctica, la empresa no necesita ajustar el precio de la transacción en un contrato por los efectos del componente financiero significativo si espera recibir el pago en el plazo de 12 meses desde la entrega de los bienes o servicios.

4.2.4.3. Aplicación del paso 3 en la empresa promotora Inmobiliaria.

En este tercer paso del modelo, y en función del análisis de los hechos contenidos en el contrato del Anexo 1, consideramos que este criterio no representara inconvenientes para la empresa, dado que los precios establecidos son fijos, se restringe la posibilidad de realizar modificaciones que pudieran cambiar el importe de la transacción a menos que exista algún incumplimiento o desistimiento por cualquiera de las partes ya sea por causas atribuibles por el promitente vendedor y el promitente comprador.

Para el caso en particular del promitente vendedor, el contrato incluye como parte de las cláusula ciertas protecciones en cuanto a posibles compensaciones que deba retribuir al usuario en el caso de que no pueda desarrollarse el proyecto, como por ejemplo la cláusula octava del contrato que menciona que si no se pudo alcanzar el punto de equilibrio, se entendería extinguidas, de pleno derecho, las obligaciones estipuladas y la empresa procederá a la devolución de los flujos de efectivo entregados por el promitente comprador sin ninguna compensación adicional, en adición a que el promitente comprador renuncia a presentar cualquier reclamo o acción judicial.

Dado que los flujos de efectivo del promitente comprador se registran como un pasivo por anticipo de usuarios y dado que estas transacciones de acuerdo a los hechos no incluyen efectos de consideración variable y no involucra un componente de financiamiento ya que no se ha entregado el control de los bienes hasta que se haya finalizado la construcción, anticipamos que este tercer paso del modelo no tendrá un impacto significativo en la contabilización de las transacciones ya que no se ha reconocido ningún ingreso porque no cumple aun esas condiciones que se perfeccionaran cuando se apliquen los pasos 4 y 5.

4.2.5. Paso 4 – Asignar el precio de la transacción a las distintas obligaciones contractuales.

Una vez que se ha determinado el precio de la transacción en el Paso 3, el Paso 4 describe cómo el precio de la transacción es asignado entre las diferentes obligaciones de desempeño y que fueron identificadas y analizadas en el Paso 2 de este trabajo de titulación. Las NIIF actuales incluyen pocos requerimientos sobre este tema, mientras que la NIIF 15 es razonablemente prescriptiva. De acuerdo con ello, esta podría ser un área de cambio importante para algunas empresas, y las empresas necesitarán considerar si sus sistemas existentes son capaces de asignar el precio de la transacción de acuerdo con los requerimientos de esta norma. Por lo general, las empresas asignarán el precio de la transacción a cada obligación contractual en proporción a su precio de venta individual.

Las reglas tan detalladas de NIIF 15 para diferenciar las distintas obligaciones comprometidas y que fueron analizadas en el paso 2 y la asignación del precio del contrato a los distintos productos entregados o servicios prestados de acuerdo a sus respectivos precios de venta

individuales, son algunos de los aspectos más novedosos de la norma y previsiblemente más relevantes a nivel de impactos en la implementación.

4.2.5.1. Asignación basada en precios de venta independientes.

De acuerdo con NIIF 15, para asignar el precio de la transacción en una base relativa de precio de venta independiente, una empresa debe determinar en primer lugar el precio de venta individual para cada obligación de desempeño. De acuerdo con la norma, este representa, el precio al que la empresa podría vender un producto o servicio de forma independiente al inicio del contrato.

La estimación de los precios de venta independientes se lleva a cabo al inicio del contrato y no se actualiza para reflejar los cambios entre inicio del contrato y cuando la obligación de desempeño es satisfecha. Por ejemplo, supongamos que una empresa determina el precio de venta individual para un bien prometido a un usuario y, antes de que pueda producirlo y entregar ese bien, el costo subyacente de los materiales se duplica. En tal situación, no se requiere que la empresa revise el cálculo del precio de venta independiente utilizado para este contrato.

Sin embargo, para los acuerdos futuros que implican el mismo bien, la empresa tendría que utilizar un precio de venta individual revisado. Por otra parte, si el contrato es modificado y la modificación no es tratada como un contrato separado, la empresa podría actualizar su estimación del precio de venta independiente en el momento de la modificación.

4.2.5.2. Factores a considerar en la estimación del precio de venta independiente.

De acuerdo con NIIF 15, para la estimación del precio de venta independiente, una "empresa evaluará toda la información (incluyendo las condiciones del mercado, los factores específicos de la empresa y la información sobre el usuario o categoría de usuario) que está razonablemente disponible para la empresa. Este es un requisito muy amplio y requerirá que una empresa considere una variedad de fuentes de datos.

Aunque no es una lista exhaustiva, los siguientes son ejemplos de las condiciones del mercado a considerar:

- Las posibles limitaciones sobre el precio de venta del producto
- precios de la competencia de un producto similar o idéntico
- el conocimiento del mercado y la percepción del producto
- tendencias actuales del mercado que probablemente afectarán a la fijación de precios
- participación de mercado de la empresa y la posición (por ejemplo, la capacidad de la empresa para dictar la fijación de precios)
- Efectos de la zona geográfica en la fijación de precios
- Efectos de la personalización en la fijación de precios
- Vida útil esperada tecnológica del producto

Factores específicos de la empresa incluyen:

- objetivos de rentabilidad y la estructura interna de costos

- prácticas de fijación de precios y precios deseados (incluyendo el margen de ganancia neta que se desea)
- Efectos de la personalización en la fijación de precios
- prácticas de precios utilizados para establecer los precios de los productos en paquete
- Efectos de la operación propuesta en materia de precios (por ejemplo, el tamaño de la operación, las características del usuario objetivo)
- La vida tecnológica esperada del producto, incluyendo importantes avances tecnológicos específicos del proveedor que se espera en un futuro próximo

De acuerdo con NIIF 15, una empresa esta requerida a documentar la estimación de sus precios de venta independientes, especialmente si hay poca o ninguna información observable, probablemente la documentación tendrá que ser lo suficientemente robusta como para demostrar la forma en que considera los tipos de factores enumerados anteriormente para llegar a su estimación.

La mejor evidencia del precio de venta individual es un precio observable derivado de ventas individuales de dicho bien o servicio a usuarios en circunstancias similares. Sin embargo, si el precio de venta individual no es directamente observable, la NIIF 15 describe los métodos adecuados para estimar el precio de venta independiente de un bien o servicio, los cuales incluyen, pero no se limitan a, los siguientes:

a) Enfoque de evaluación del mercado ajustado - Este enfoque requiere que se consideren los siguientes aspectos:

Evalúe el mercado en el cual los bienes o servicios son vendidos. Estime el precio que los usuarios en ese mercado estarían dispuestos a pagar.

Refiérase a los precios de los competidores por bienes o servicios similares, ajustados por los costos y márgenes específicos de la empresa

b) Enfoque del costo esperado más un margen – Pronostique los costos esperados de satisfacer una obligación de desempeño ajustados por un margen apropiado.

c) Enfoque residual – Este enfoque requiere que se consideren los siguientes aspectos:



Precio total de la transacción menos la suma de los precios de venta independientes observables

Este método solo puede ser usado cuando: El precio de venta sea altamente variable; o El precio de venta es incierto (el precio todavía no ha sido establecido o el bien o servicio previamente no ha sido vendido).



Figura 29: Métodos para la identificación del precio de venta independiente
Adaptado de: Normas Internacionales de Información Financiera 15, 2014

La nueva norma ofrece una guía para determinar el precio de venta individual, según se muestra en la Figura 35:

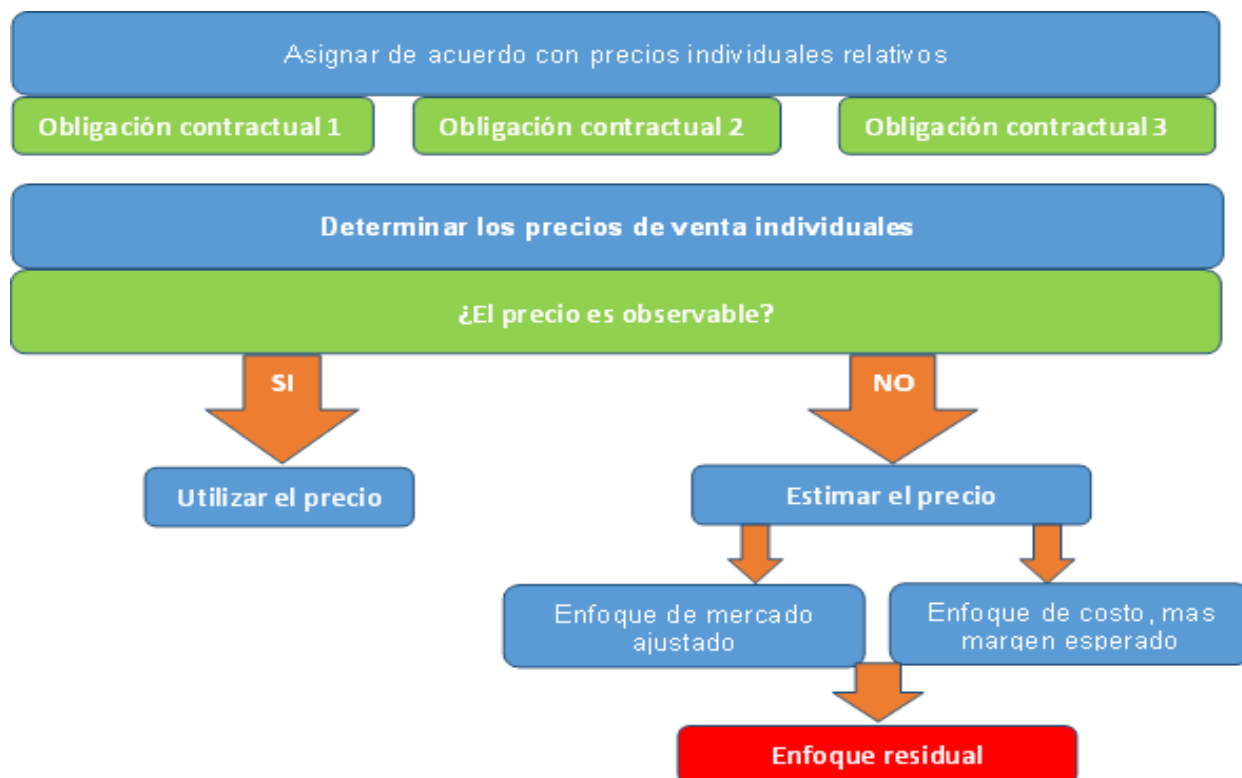


Figura 30: Asignar de acuerdo con precios individuales relativos

Adaptado de: Normas Internacionales de Información Financiera 15, 2014

Al aplicar la NIIF 15, la empresa puede necesitar utilizar una combinación de estos métodos para estimar un precio de venta independiente. Por otra parte, estos no son los únicos métodos de estimación permitidos. NIIF 15 permite que cualquier método de estimación razonable, siempre y cuando sea compatible con la noción de un precio de venta independiente, maximiza el uso de datos observables y se aplica sobre una base consistente para los bienes y servicios similares y usuarios.

En el desarrollo de este requisito, las Juntas creen que, incluso en casos en los que la información disponible es limitada, las empresas deben tener suficiente información para desarrollar una estimación razonable.

4.2.5.3. Aplicación del paso 4 en la empresa promotora Inmobiliaria.

Conforme se estableció en el paso 2, y para el caso objeto de análisis la empresa inmobiliaria reconocería una sola obligación de desempeño con el precio global asignado dado que el control de los bienes inmuebles objetos del contrato es transferida de manera integrada al final en un punto en el tiempo una vez concluida su construcción y sea transferido el título legal al comprador en función del cumplimiento de los criterio del paso 5 que sean analizados en el siguiente literal.

4.2.6. Paso 5 – Contabilizar los ingresos cuando la empresa satisface las obligaciones.

De acuerdo con lo establecido en NIIF 15, una empresa solo reconoce los ingresos cuando se satisface una obligación de desempeño, lo que se materializa mediante la transferencia de un bien o servicio prometido un usuario. Un bien o servicio se considera generalmente que ha sido transferido, cuando un contrato con el control.

El reconocimiento de los ingresos sobre una base de transferencia de control es un enfoque diferente del de los "riesgos y beneficios" bajo el modelo que existe actualmente en NIIF. NIIF 15 establece, que "el control de un activo se refiere a la capacidad para dirigir el uso y obtener sustancialmente todos los beneficios restantes del activo". El control también significa la capacidad para prevenir que otros dirijan la utilización de, y reciban el beneficio de un bien o servicio.

De acuerdo con NIIF 15, la transferencia del control al usuario representa la transferencia de los derechos en relación con el bien o servicio. La capacidad del usuario para recibir el beneficio del bien o servicio está

representada por su derecho a prácticamente la totalidad de las entradas de efectivo, o la reducción de las salidas de efectivo, generada por los productos o servicios. Tras la transferencia de control, el usuario tiene la posesión exclusiva del derecho de uso del bien o servicio durante el resto de su vida económica o para consumir el bien o servicio en sus propias operaciones.

La norma indica que una empresa debe determinar, al inicio del contrato, si va a transferir el control de un bien o servicio prometido a un usuario a lo largo del tiempo. Si una empresa no satisface la obligación de desempeño a lo largo del tiempo, la obligación de desempeño se satisface en un punto en el tiempo. Estos conceptos se analizan en los siguientes numerales.

4.2.6.1. Ingresos reconocidos a lo largo del tiempo.

De acuerdo con NIIF 15, el control se considera que ha sido transferido con el tiempo si se satisface cualquiera de los siguientes criterios:

- El usuario recibe y consume simultáneamente los beneficios aportados por la actividad de la empresa a medida que ésta realiza la actividad - Esto significa que si otra empresa fuera a hacerse cargo de proveerle al usuario la obligación de desempeño restante, no tendría que re-desempeñar sustancialmente el trabajo ya completado por el proveedor inicial. Este criterio aplica a los contratos de servicio donde el usuario consume los beneficios de los servicios cuando son prestados. Ejemplo servicios rutinarios o recurrentes.
- La actividad de la empresa crea o mejora un activo que el usuario controla a medida que se crea o mejora - El control se refiere a la capacidad para dirigir el uso y obtener sustancialmente todos los beneficios restantes provenientes del activo. Por consiguiente este criterio se satisface si los términos del contrato transfieren el control del

activo al usuario cuando el activo está siendo construido. Este activo puede ser tangible o intangible. Ejemplo construir un activo en terreno de propiedad del usuario.

- La actividad del vendedor crea un activo que carece de uso alternativo para ésta, y la empresa tiene derecho exigible a cobrar por las actividades realizadas hasta la fecha - Este criterio puede aplicar en situaciones en que los indicadores de control no sean inmediatamente aparentes. Al inicio del contrato el vendedor evaluará si el activo tiene un uso alternativo. Un activo que no tenga uso alternativo para el vendedor es uno en el que el vendedor es incapaz de dirigir fácilmente el uso del activo, el cual puede estar parcial o totalmente completado, por otro uso.

Esta limitación puede ser impuesta contractualmente o de manera práctica. Una restricción contractual es una donde los términos del contrato le permitirían al usuario hacer forzoso el uso de sus derechos al activo prometido si el vendedor intenta dirigir el activo a otro uso, mientras que la restricción práctica es una donde la empresa incurriría en pérdidas económicas importantes para redirigir el uso del activo, tal como costos importantes de reproceso o pérdida importante en la venta del activo. Ejemplo construir un activo especializado que solo puede ser usado por el usuario, o construir un activo conforme a un pedido del usuario.

Si se cumple uno o varios de estos criterios, el vendedor reconoce los ingresos a lo largo del tiempo, empleando un método que represente el desempeño realizado. El método seleccionado puede tratarse tanto de un método de producto (por ejemplo, unidades producidas) o un método de insumos (por ejemplo, costos incurridos u horas-hombre). El objetivo consiste en representar la realización por parte del traspaso del control de los bienes o servicios al usuario, como se observa en la Figura 31.

¿La obligación de desempeño se satisface con el tiempo? Esto dependerá de los hechos y circunstancias. Cuando se satisface uno de los criterios siguientes, los ingresos ordinarios se reconocen con el tiempo.

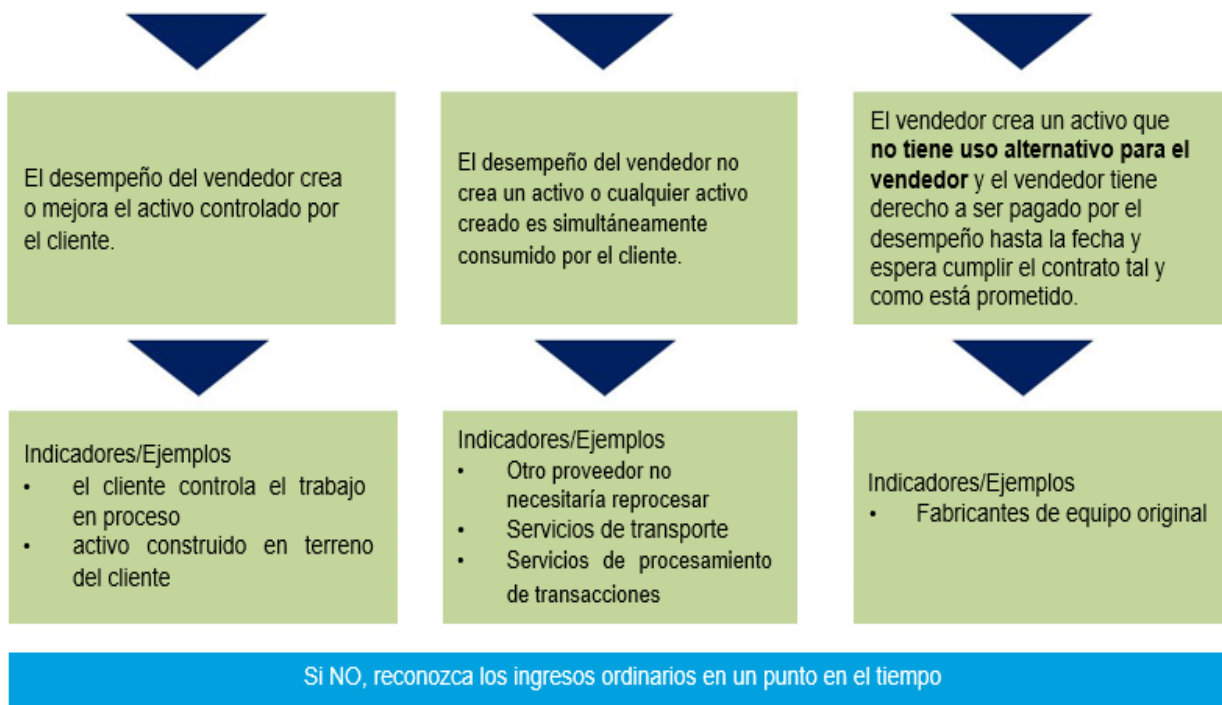


Figura 31: Reconocimiento de los ingresos ordinarios
Adaptado de: Deloitte, 2015

4.2.6.2. Ingresos reconocidos en un punto en el tiempo.

Si una obligación de desempeño no satisface los criterios para ser satisfecha con el tiempo, las empresas deben considerar los siguientes indicadores en la evaluación del punto en el tiempo en el cual el control del activo ha sido transferido al usuario:

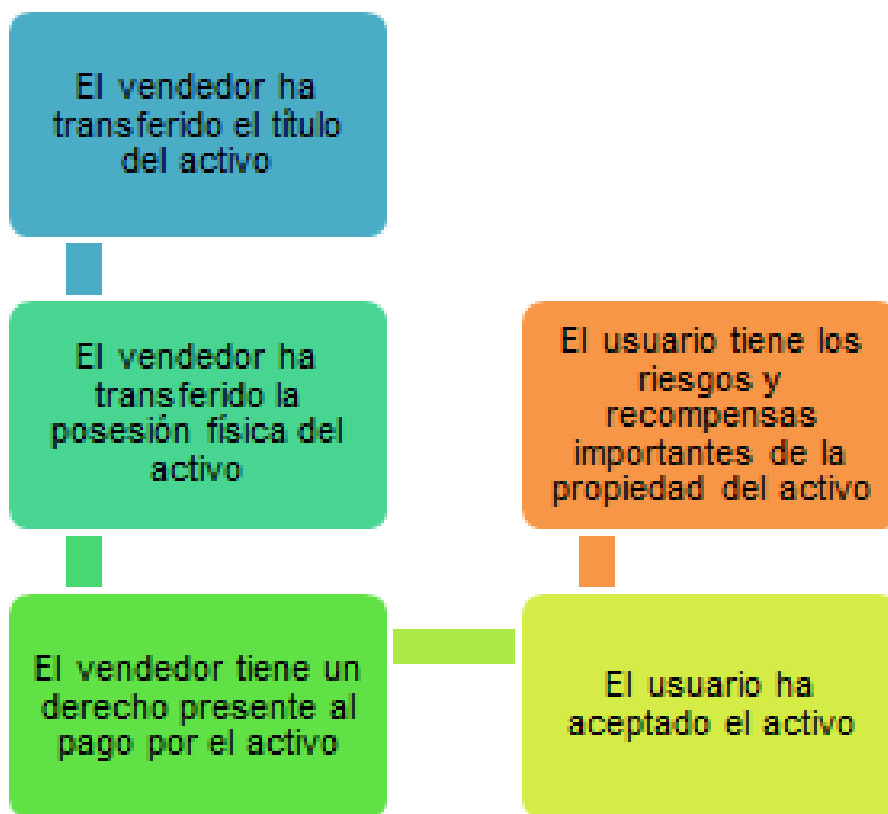


Figura 32: Condiciones para el reconocimiento del ingreso en un punto en el tiempo
 Adaptado de: Normas Internacionales de Información Financiera 15, 2014

4.2.6.3. Aplicación del paso 5 en la empresa promotora Inmobiliaria.

Todas aquellas empresas que utilicen actualmente el método del porcentaje de terminación deberán revisar cuidadosamente sus políticas contables. A nivel sectorial, uno de los sectores donde las nuevas reglas de imputación temporal de los ingresos pueden tener mayor impacto es evidentemente el de la promoción y construcción inmobiliaria.

Para llegar a la conclusión de si reconocer ingresos a lo largo del tiempo o en un momento puntual, será necesario analizar pormenorizadamente las cláusulas contractuales en virtud de la NIIF 15, todo ello en el contexto

también de nuestro marco jurídico y legal o de la jurisdicción que corresponda. Con los nuevos criterios, habrá que prestar especial atención a la posibilidad que tenga o no la empresa de hacer un uso distinto del activo en curso, y centrar la atención en aquellas cláusulas contractuales que permitan al usuario cancelar, limitar o modificar significativamente el contrato y, si se producen estas circunstancias, en si el vendedor siempre tendrá derecho a percibir la debida contraprestación por el trabajo realizado hasta la fecha.

En el caso de que se concluya que los ingresos deben reconocerse a lo largo del tiempo, entonces habrá que plantearse de qué manera deberá medir el grado de avance hasta la finalización de las obligaciones contractuales. La NIIF 15 especifica que el grado de avance excluirá aquellos bienes o servicios respecto de los que el vendedor no transfiera el control al usuario. Así pues, el grado de avance (es decir, el porcentaje de ingresos que deberá reconocerse) será distinto, por ejemplo, según se transfiera o no al comprador el control del terreno sobre el que se esté construyendo el inmueble (así como por el momento en que se produjo dicha transferencia de control).

NIC 11 y el IFRIC 15 actuales se centran, en que para decidir si el ingreso debe reflejarse por el método del porcentaje de terminación o no, en si el elemento se construye con un diseño específico para el usuario, lo que con NIIF 15 es un factor que ya no es relevante; esto da una medida de lo distinto que es el modelo conceptual de análisis.

Independientemente de los sectores, este paso 5 requerirá en general un análisis cuya conclusión dependerá de mucho de las condiciones específicas de cada contrato. Por ejemplo, en algunos casos en que se construye un bien por encargo de un usuario, se reconocerán los ingresos a medida que se construyen (y no en la entrega) si los bienes no tienen aplicación alternativa y de acuerdo al contrato el usuario no puede evitar el pago del trabajo de construcción ya realizado por la empresa.

En el caso de los ingresos ordinarios que se reconocen en un momento del tiempo como es el caso al cual hemos concluido sobre el contrato objeto de análisis, la NIIF 15 intenta identificar el punto en que el control se transfiere al usuario que para este caso en particular es con la entrega del bien inmueble y la transferencia de dominio legal sobre el mismo, mientras que la NIC 18 se centra en el momento en que se transfieren los riesgos y beneficios. Esta consideración puede suponer que la imputación de los ingresos cambie para algunas transacciones puntuales con la nueva NIIF 15.

Por ejemplo, la entrega de bienes en las que se considera según las condiciones pactadas que la titularidad de dichos bienes se transfiere al usuario en el momento del despacho, pero que en la práctica, por razones de índole comercial, se indemniza a los usuarios por daños o pérdidas ocurridos en el curso del transporte (se les emite una nota de crédito o se sustituye el bien). Con NIC 18, normalmente las empresas están reconociendo los ingresos únicamente en el momento de la entrega, considerando que hasta ese momento todavía se está reteniendo un cierto grado de exposición a los riesgos y beneficios. Con NIIF 15, el planteamiento conceptual es distinto, en primer lugar la empresa deberá evaluar si el control se transfiere al usuario en el momento del despacho o en el de la entrega y si es el momento del despacho, habrá que evaluar si se debe asignar una parte del precio de la transacción a un servicio diferenciado de envío y cobertura de riesgos, que se reconocería al realizarse dicho servicio.

4.3. Consideraciones Adicionales de NIIF 15

4.3.1. Costos de obtener o cumplir con un contrato.

NIIF 15 ofrece una guía sobre la contabilidad de costos incrementales de obtención del contrato y sobre determinados costos de cumplimiento del

contrato. Cuando se valora si los costos del contrato son elegibles para capitalización es importante distinguir entre los costos de obtener un contrato y los costos de cumplirlo. Ambas de esas categorías de costo pueden ser elegibles para capitalización de acuerdo con la norma. Sin embargo, las reglas para cada categoría son diferentes y se tiene que tener cuidado en aplicar la orientación correcta.

4.3.1.1. Costos de obtener o cumplir con un contrato.

De acuerdo con NII 15, los costos de obtener un contrato deben ser reconocidos como un activo y subsiguientemente amortizados si son incrementales y se espera sean recuperados. Los costos de obtener un contrato son incrementales solo si no habrían sido incurridos si el contrato no hubiera sido obtenido (ejemplo, una comisión de ventas).

Cualesquiera costos incurridos antes de obtener un contrato que no se relacionen con el cumplimiento del contrato, y que habrían sido incurridos independiente de si la empresa obtuvo el contrato o no, deben ser reconocidos como un gasto cuando se incurre en ellos, a menos que sean cargables de manera explícita al usuario independiente de si se obtiene el contrato.

4.3.1.2. Costos de cumplir con un contrato.

Cuando los costos de cumplir un contrato estén dentro del alcance de otra norma (ejemplo inventarios), deben ser tratados de acuerdo con esa norma. Los costos que no estén dentro del alcance de otra norma deben ser capitalizados como activos solo si satisfacen todos los criterios siguientes, como se muestra en la Figura 38.

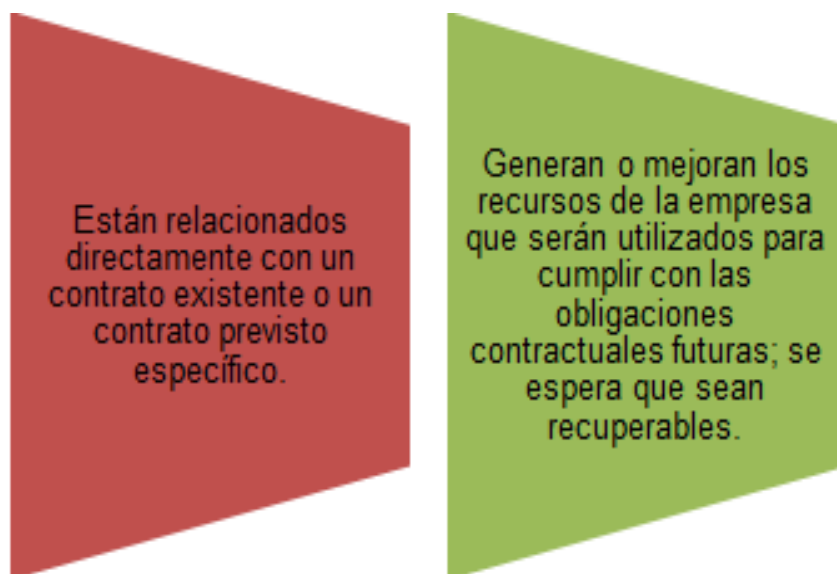


Figura 33: Condiciones para la capitalización de los costos de cumplir con un contrato

Adaptado de: Normas Internacionales de Información Financiera 15, 2014

A continuación, en la Figura 34 se incluyen ejemplos de costos que pueden o no pueden capitalizarse cuando cumplen estos criterios.

✓	<p>Costos directos que cumplirían las condiciones para su capitalización si se cumplen otras condiciones</p>	✗	<p>Costos que se reconocen como gasto en el momento en que se incurren</p>
	<p>Mano de obra directa – (por ejemplo, sueldos y salarios de empleados)</p>		<p>Costos generales y administrativos – (a menos que sean explícitamente imputables de acuerdo con el contrato)</p>
	<p>Materiales directos – (por ejemplo, aprovisionamientos)</p>		<p>Costos relacionados con obligaciones contractuales ya realizadas</p>
	<p>Asignación de Costos relacionados directamente con el contrato – (por ejemplo, amortizaciones)</p>		<p>Costos de mermas en materiales, e ineficiencias en Costos de personal u otros Costos contractuale</p>
	<p>Costos que son explícitamente imputables al cliente de acuerdo con el contrato</p>		
	<p>Otros Costos que son incurridos solo porque la entidad ha formalizado el contrato – (por ejemplo, Costos de subcontratas)</p>		<p>Costos que no se corresponden claramente con obligaciones contractuales no realizada</p>

Figura 34: Costos que pueden o no pueden capitalizarse

Adaptado de: Normas Internacionales de Información Financiera 15, 2014

Los costos capitalizados se amortizarán de forma sistemática y coherente con el patrón de transferencia del bien o servicio al que corresponde el activo y están sujetos a pruebas de deterioro a la fecha de reporte de los estados financieros. El periodo de amortización incluye las renovaciones previstas del contrato.

4.3.1.3. Análisis del criterio para la capitalización de costos en la empresa inmobiliaria.

Para poder aplicar este criterio de NIIF 15 en la empresa objeto de análisis, y con el propósito de identificar los costos susceptibles de ser capitalizados, como primer paso debemos conocer cuáles son las políticas para el tratamiento de los costos de un proyecto inmobiliario que usa la empresa objeto de análisis y que las resumiremos a continuación:

Construcciones en curso.- Se medirán inicialmente al costo, comprende todos los desembolsos directamente relacionados con la construcción de los proyectos. Adicionalmente, se considerará como costo de las partidas de construcciones en curso, los intereses ganados de las inversiones temporales directamente atribuibles a la construcción de los proyectos.

Las partidas de construcciones en curso se activan cuando se encuentran listas para la venta y se registran como inventarios si la venta se ejecuta en el período de un año u otros activos si la venta se la realiza en un período superior a un año.

Costos y Gastos.- Se registran al costo histórico. Los costos y gastos se reconocen a medida que son incurridos, independientemente de la fecha en que se haya realizado el pago, y se registran en el período más cercano en el que se conocen.

De este primer punto podemos mencionar que las políticas de la empresa consideran los costos de cumplimiento del contrato como aquellos desembolsos que incurre y son directamente atribuibles a la construcción del proyecto inmobiliario, lo cual estaría acorde a las prácticas que NIIF 15 sugiere.

Sin embargo, no identificamos lineamientos específicos que nos permitan concluir sobre los costos para la obtención del contrato, por lo cual como segundo paso procederemos al análisis de la siguiente información financiera de la empresa y que se revela es sus notas a los estados financieros, como se observa en la figura 35.

	<u>31/12/2015</u>	<u>31/12/2014</u>
Terrenos	8,776,905	7,920,385
<i><u>Costos de construcciones en curso:</u></i>		
Construcción edificio	77,179,990	51,098,560
Honorarios profesionales	6,071,575	7,897,859
Costos financieros	1,839,590	26,027
Impuestos, tasas y permisos	770,901	590,973
Otros neto	<u>1,019,536</u>	<u>660,638</u>
Subtotal	95,658,497	68,194,442
Activaciones a inventarios	<u>(38,054,114)</u>	<u>(2,341,935)</u>
Saldos al final del año	<u>57,604,383</u>	<u>65,852,507</u>

Figura 35: Detalle de costos de construcción en curso

	<u>31/12/2015</u>	<u>31/12/2014</u>
Sueldos y beneficios a empleados	4,304,639	3,935,454
Honorarios	1,146,031	1,969,910
Indemnizaciones	768,749	495,489
Impuestos y contribuciones	627,939	132,523
Mantenimiento y reparaciones	519,526	155,819
Regalías y licencia de uso de imagen	480,002	65,203
Comisiones en venta	338,796	521,314
Promoción y publicidad	272,596	345,348
Infraestructura tecnológica y licencias	189,142	211,252
Servicios básicos	166,423	122,242
Depreciación	142,728	147,255
Seguridad y guardiana	139,966	78,322
Arriendo	113,399	95,453
Gastos de viaje y atención	75,187	28,159
Seguros	66,330	62,842
Suministros de oficina y limpieza	57,445	53,336
Otros menores	<u>485,339</u>	<u>488,434</u>
Total	<u>9,894,237</u>	<u>8,908,355</u>

Figura 36: Detalle de gastos por su naturaleza

Tal como se desprende de la información incluida en las notas a los estados financieros, podemos identificar que conforme a los principios contables de las NIIF actuales la empresa carga a los resultados del ejercicio ciertos rubros de gastos que de acuerdo con NIIF 15 podrían cumplir el criterio para ser capitalizados como activos y en particular identificamos a las comisiones en ventas las cuales de acuerdo con NIIF 15 calificarían como un costo para obtener el contrato siempre y cuando y en cumplimiento con la norma estos costos sean incrementales y la empresa pueda recuperarlos.

Con el propósito de analizar y concluir si las comisiones en ventas son susceptibles de ser capitalizadas por que cumplen el criterio de que son costos incrementales y su recuperación es probable, debemos entender que los costos incrementales son aquellos costos que no se habría incurrido si no se hubiera obtenido el contrato, por lo cual la comisión en venta cumple plenamente este criterio dado que está asociado directamente con la captación del promitente comprador.

Continuando con el análisis de la norma, la cual requiere que para que sea capitalizable dicho costo, debe ser recuperable. En este punto la NIIF 15 señala que el termino recuperable hace referencia a que el mencionado costo puede ser recuperado directamente (es decir, por reembolsos en virtud del contrato) o mediante la recuperación indirecta (es decir, a través del margen de ganancia inherente en el contrato).

En el contrato incluido en el Anexo 1, no identificamos que la comisión en venta sea reembolsable en virtud del mismo. Sin embargo, podemos concluir que dichos costos pueden ser recuperados indirectamente a través del margen implícito en el contrato, como se observa en las siguientes tablas:

Tabla 6
Detalle de factibilidad del proyecto A

CODIGOS	RUBROS ADMINISTRATIVOS	PROYECTO A	
1	TERRENOS	2.931.891	
2	CONSTRUCCION EDIFICIO	29.256.414	
4	HONORARIOS PROFESIONALES	396.535	
6	IMPUESTOS, TASAS Y PERMISOS	300.915	
5	GERENCIA DE PROYECTO	1.741.597	
GASTO 8	OTROS COSTOS DEL PROYECTO	1.163.101	
	TOTAL DE COSTOS DE CONSTRUCCION DEL PROYECTO	35.790.453	
	MARGEN DE GANANCIA	5.572.393	16%
	TOTAL VENTAS EFECTIVAS DEL PROYECTO A	41.362.846	116%

Tabla 7
Detalle de factibilidad del proyecto B

CODIGOS	RUBROS ADMINISTRATIVOS	PROYECTO B	
1	TERRENOS	932.692	
2	CONSTRUCCION EDIFICIO	3.832.015	
4	HONORARIOS PROFESIONALES	132.321	
6	IMPUESTOS, TASAS Y PERMISOS	40.510	
5	GERENCIA DE PROYECTO	351.593	
GASTO 8	OTROS COSTOS DEL PROYECTO	988.764	
	TOTAL DE COSTOS DE CONSTRUCCION DEL PROYECTO	6.277.895	
	MARGEN DE GANANCIA	753.962	12%
	TOTAL VENTAS EFECTIVAS DEL PROYECTO B	7.031.857	112%

Como se puede evidenciar en las tablas anteriores, el vendedor percibe un margen promedio de alrededor del 14%, con lo cual se demuestra que los proyectos inmobiliarios de la empresa sujeta a análisis generan las ganancias suficientes que permitirían la recuperación de los costos por comisiones en ventas.

En conclusión, la empresa promotora inmobiliaria deberá considerar la reestructuración de sus costos incrementales y capitalizarlos como un activo, el cual se cargaría a resultados en el momento en que sean satisfechas las obligaciones de desempeño, lo cual fue descrito en el paso 5 que se realizaría al momento de la transferencia de dominio del bien. Es importante señalar que la empresa deberá realizar una evaluación del deterioro de este activo en cada fecha de reporte de los balances hasta que se cumplan los criterios para reconocimiento en resultados.

4.3.2. Fecha de entrada en vigencia y enfoque de transición.

De acuerdo a como ha sido establecido por la IASB, la NIIF 15 será de aplicación obligatoria en el Ecuador para los periodos que inicien a partir del 1 de enero de 2018, pero se permite la adopción anticipada.

De acuerdo con NIIF 15, las empresas tendrán 2 opciones para realizar la transición hacia la nueva norma. Estas opciones son bastante detalladas y útiles al proporcionar flexibilidad en la aplicación inicial de la NIIF 15. Las dos opciones hacen referencia a la fecha efectiva de aplicación, es el inicio del período de presentación de estados financieros en el cual la empresa aplique por primera vez la NIIF 15. Por ejemplo, las empresas que apliquen la NIIF 15 por primera vez en los estados financieros para el año que termine el 31 de diciembre de 2018 tendrán como fecha de aplicación inicial el 1 de enero de 2018. La aplicación del criterio mencionado en el párrafo se resume en la siguiente figura a manera de ejemplo:

Asumiendo que para este caso la fecha de reporte de los estados financieros es el 31 de diciembre de cada año y asumiendo que el periodo comparativo involucra es de 1 año.



Figura 37: Cronograma para la transición a NIIF 15
Adaptado de: Normas Internacionales de Información Financiera 15, 2014

Método 1 Enfoque retrospectivo pleno		Método 2 Enfoque de transición simplificado	
Contrato A	Comienza y termina en el mismo período anual de presentación de estados financieros y es completado antes de la fecha de aplicación inicial – NIIF 15 proporciona un recurso práctico para este caso.	Contrato A	Contrato completado antes de la fecha de la aplicación inicial – No requiere que se realicen modificaciones de acuerdo con NIIF 15.
Contrato B	Ajuste el saldo de apertura de cada componente de patrimonio afectado por el primer período anterior presentado (1 enero 2017)	Contrato B	Contrato completado antes de la fecha de aplicación inicial – No requiere que se realicen modificaciones de acuerdo con NIIF 15.
Contrato C	Ajuste el saldo de apertura de cada componente de patrimonio afectado por el primer período anterior presentado (1 enero 2017)	Contrato C	Ajuste el saldo de apertura de cada componente de patrimonio afectado a la fecha de la aplicación inicial. En este caso se requiere que la compañía revele información según lo requiere el párrafo 134.2 de NIIF 15.

Figura 38: Aplicación de los métodos de adopción de la NIIF 15
Adaptado de: Normas Internacionales de Información Financiera 15, 2014

A continuación analizaremos con más detalle los 2 métodos que pueden considerar las empresas en la adopción de la NIIF 15:

- **Enfoque retrospectivo pleno.**- Las empresas podrán adoptar la nueva norma de forma retrospectiva, aunque pueden aplicar cualquiera de las siguientes prácticas simplificadas:
 - En los casos de que los contratos concluyan antes de la fecha de aplicación inicial, las empresas no tiene que re expresar los contratos iniciados y concluidos en el mismo periodo anual;
 - En los casos de que los contratos incluyen efectos de contraprestación variable y estos se concluyan en la fecha de aplicación inicial o antes, la empresa puede utilizar el precio de la transacción en la fecha en la que se ha concluido sin estimar el importe de la contraprestación variable; y
 - En los casos en los periodos reportados antes de la fecha de aplicación inicial, las empresas pueden optar por no revelar información sobre el importe del precio de la transacción asignado

a las obligaciones contractuales pendientes o revelar en las notas a los estados financieros cuándo se va a reconocer el ingreso asociado con esas obligaciones contractuales.

- En el caso de que una empresa aplique una o varias de las prácticas simplificadas, debe hacerlo de forma coherente en todos los periodos aplicables e informar en las notas a los estados financieros sobre las opciones que ha elegido.
 - Si una empresa aplica el enfoque retroactivo, está obligada a incluir información que se considere relevante en las notas a los estados financieros y en concordancia con NIC 8 que se ha realizado un cambio en las políticas contables.
- **Enfoque de transición simplificado.**- Las empresas pueden elegir no ajustar retrospectivamente los periodos comparativos y adoptar, en su defecto, la NIIF 15 en la fecha de aplicación ajustando el saldo inicial de las reservas. En este caso, solo tendrían que ajustar en la fecha de aplicación inicial, los contratos que estén en curso y que estaban bajo la aplicación de las políticas y principios contables anteriores.

Por ejemplo, si la empresa aplica la nueva norma por primera vez para el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2018 y elige aplicar este método, el efecto acumulado generado por la aplicación se ajustará con débito o crédito a las reservas al 1 de enero de 2018 y los importes comparativos correspondientes al ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017 no se re expresarán. De acuerdo con NIIF 15, si las empresas optan por elegir este método deberán revelar en las notas a los estados financieros una descripción de los impactos significativos del cambio.

4.3.3. Efectos tributarios de la aplicación de NIIF 15 en la compañía inmobiliaria

De acuerdo con el análisis realizado, los impactos tributarios de la aplicación de la NIIF 15 en la compañía objeto de análisis, principalmente implicaron el reconocimiento de pasivos por impuestos diferidos relacionados con la activación de los costos de obtener el contrato por el reverso de los gastos de comisiones en ventas en la fecha de adopción y cuyos efectos se pueden ver con detalle en la siguiente sección.

Es importante mencionar que si bien para este caso en particular los efectos no fueron significativos, las compañías que apliquen NIIF 15 deberán considerar realizar un análisis detallado, ya que en los casos en que se pudiera concluir que existan ingresos que deban ser reversados porque no cumplen los criterios de la nueva norma para su reconocimiento y costos que deban ser activados en ambos casos asociados con contratos que se mantengan en curso en la fecha de adopción, los impactos pudieran llegar a ser significativos.

Se presenta una incertidumbre en cómo podría actuar el SRI frente a los requerimientos que plantea la nueva norma, hasta ahora el concepto de devengo que aplica en la normativa tributaria es básicamente el concepto contable, sin embargo uno de los cambios que podría originar la aplicación de NIIF 15, es que en algunos casos deba adelantarse el reconocimiento de los ingresos y en otros casos diferirlo.

Actualmente la norma tributaria toma en cuenta los importes de ingresos presentados en los comprobantes de venta para efectos de la determinación fiscal lo cual podría diferir del criterio para el reconocimiento desde el punto de vista contable, por lo cual esta situación requerirá que sea

tratada oportunamente para medir el impacto que podría originar una vez entre en vigencia la fecha de adopción de la NIIF 15.

Entre los principales efectos fiscales que anticipamos podría tener la aplicación de NIIF 15, mencionamos los siguientes:

- Cambios en el importe y oportunidad del reconocimiento de ingresos o gastos para propósito de preparación de los estados financieros, pueden dar lugar a cambios en el reconocimiento de los impuestos corrientes o los impuestos diferidos.
- El registro de transacciones de acuerdo con NIIF para propósito de preparaciones de estados financieros podrían no ser aceptable para propósitos fiscales, lo cual resultaría, en cambios en las diferencias temporarias existentes o la creación de nuevas diferencias temporarias.
- Se deberán realizar las estrategias de precios de transferencia.
- Será necesario realizar cambios o actualización de las políticas, sistemas, procesos y controles que involucran la contabilidad de impuestos y contabilidad financiera.

4.3.4. Aplicación de la adopción anticipada de NIIF 15 en la empresa promotora inmobiliaria.

Con base en el diagnóstico realizado en este capítulo, la aplicación de la NIIF 15 genera efectos en las siguientes cuentas:

- Activos del contrato
- Pasivo por impuesto diferido

Como lo establece la NIIF 15, existen dos métodos para reportar el cambio contable que representa la adopción de esta norma, como se muestra en la Figura:

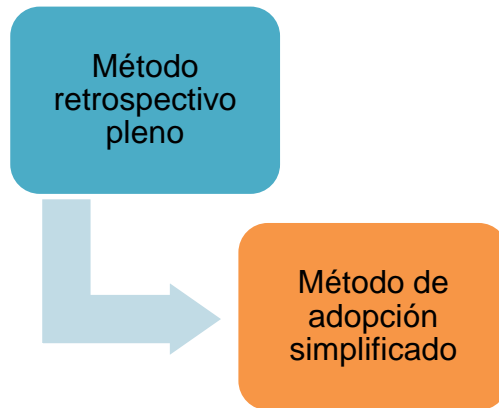


Figura 39: Métodos para reportar los cambio contables

1) Aplicación del método retrospectivo pleno

Para la aplicación del método retrospectivo se requiere de cinco pasos, como se muestra en la Figura 40.

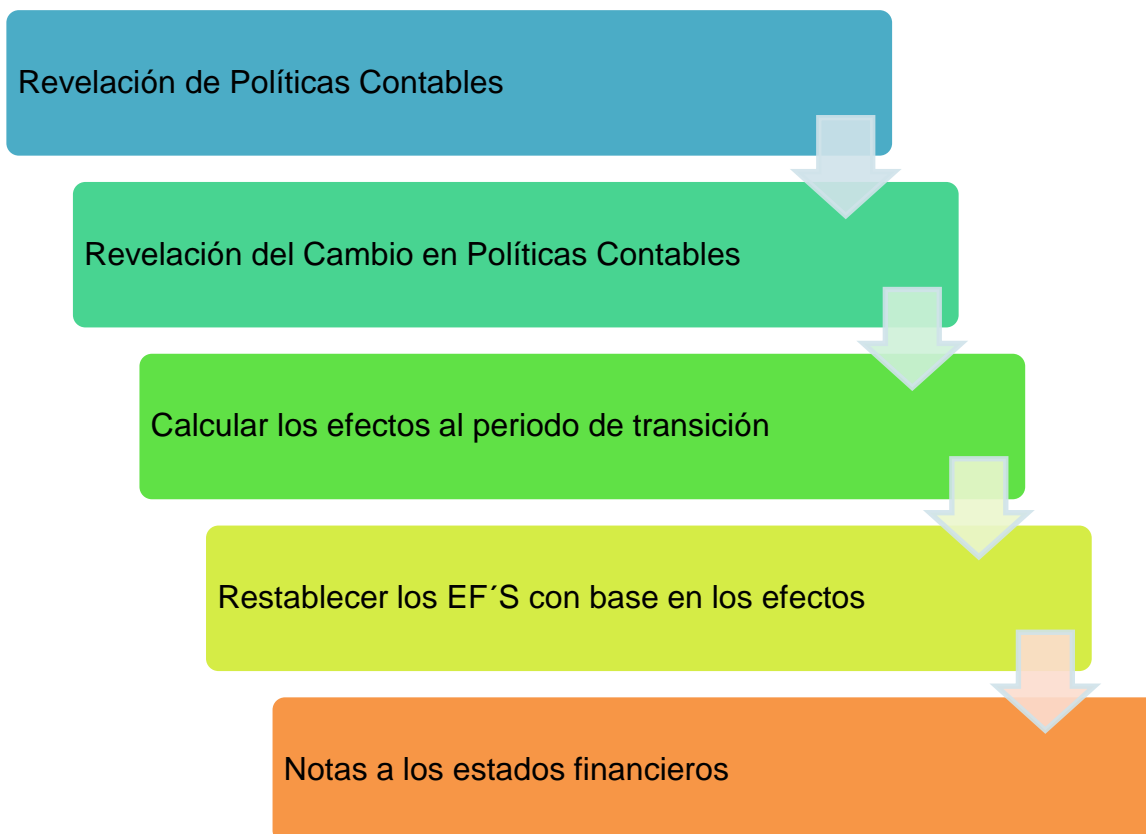


Figura 40: Pasos para la aplicación del método retrospectivo pleno

1) Revelación de las políticas contables que aplica la compañía

Un ejemplo de revelación que debería incorporarse en las notas a los estados financieros para explicar el cambio en la política contable es como se evidencia en la Figura 41.

NOTA 2 – POLÍTICAS CONTABLES SIGNIFICATIVAS

- a) **Ingresos** -Se calculan con base en la consideración específica de un contrato con un cliente y excluyen los importes cobrados por cuenta de terceros. La compañía reconoce los ingresos cuando transfiere el control sobre los bienes o servicios al cliente.

Naturaleza, oportunidad de cumplimiento de las obligaciones de desempeño y términos de pago significativos -Una descripción es como sigue:

Venta de unidades inmobiliarias -Se reconocen en un punto en el tiempo, cuando el cliente toma la propiedad del bien. Esto usualmente ocurre cuando el cliente firma la escritura de transferencia de dominio del bien y el cliente ha pagado la totalidad de la contraprestación acordada en la promesa de compraventa.

Honorarios de administración -Corresponde a los ingresos obtenidos por administración de los edificios. Se reconocen en los resultados del año en función a la prestación del servicio. Los servicios son facturados y pagados de forma mensual.

Figura 41: Ejemplo de Notas Contables sobre Políticas Contables

2) Revelación del cambio en política contable

Un ejemplo de revelación que debería incorporarse en las notas a los estados financieros para explicar el cambio en la política contable es como evidencia en la Figura 42.

NOTA 4 - CAMBIO EN POLITICA CONTABLE

Excepto por el cambio en política contable detallado abajo, la compañía ha aplicado de manera consistente las políticas contables a todos los periodos presentados en estos estados financieros consolidados.

La compañía adopto de manera anticipada la NIIF 15 Ingresos Provenientes de Contratos con los Clientes y su fecha de aplicación inicial fue el 1 de enero de 2015. Como resultado, la compañía cambio su política contable de los costos para obtener el contrato.

La compañía aplico NIIF 15 de manera retrospectiva usando el recurso práctico del párrafo C5(c) de NIIF 15, bajo el cual la compañía no está requerida a revelar el monto de la contraprestación asignada a las obligaciones de desempeño remanentes o una explicación de cuando la compañía espera reconocer el monto de ingresos para todos los periodos de reportes presentados antes de la fecha inicial de aplicación 1 de enero de 2015.

El detalle e importe del impacto del cambio en política contable es revelado a continuación:

- a) **Honorario por comisiones** - Previamente la compañía reconocía en los resultados del ejercicio un gasto por los honorarios de comisiones sobre ventas en el momento en que incurría en esos desembolsos. Bajo NIIF 15, la Compañía capitaliza los honorarios por comisiones como un costo de obtener el contrato, cuando estos costos son incrementales y la compañía tiene una alta probabilidad de recuperarlos.

Estos costos se amortizan en resultados del ejercicio de manera consistente con el reconocimiento de los ingresos directamente relacionados para la obtención de los contratos con los clientes. Si la expectativa del periodo de amortización es un año o menos, los desembolsos por honorarios por comisiones en venta se registran en los resultados del ejercicio que son incurridos.

Figura 42: Ejemplo de Notas Contables sobre cambios en Política Contable

3) Calcular los efectos al periodo de transición

Para el cálculo de los efectos al periodo de transición y a la fecha de reporte de los estados financieros se realizaron los siguientes procedimientos:

1. Conocer las políticas y procedimientos para el pago de comisiones.

[a]	
Política para el pago de comisiones	%
Asesoras	1.00%
Gerencia comercial	0.5%
Total	1.50%

[a]	De las políticas de la compañía se obtuvieron los % para el pago de comisiones, adicionalmente de acuerdo a las indagaciones realizadas esta política se ha venido aplicando de manera consistente en los últimos 10 años. El procedimiento definido por la compañía para el pago de comisiones establece que estas se pagan sobre una base de 3 etapas la cual considera pagar el 60% sobre el porcentaje de comisión a la firma de la promesa de compraventa, 20% al momento de que el proyecto alcanza el punto de equilibrio y el último 20% contra entrega del bien. Considerando lo antes mencionados este proceso de 3 etapas considera las características del tiempo de construcción de cada proyecto el cual toma alrededor de 2 a 3 años desde que inicia su comercialización.
-------	---

Figura 43: Políticas por el pago de comisiones de ventas

2. Determinar el importe de los costos de obtener el contrato, en este caso las comisiones en venta pagadas hasta la fecha de reporte:

Comisiones pagadas acumuladas				
Proyecto	Asesora (1%) US\$ Valores acumulados	Gerencia Comercial (0.5%) US\$ Valores acumulados	Etapa en que se encuentra el proyecto	Total
Proyecto A	250,526	127,768	En construcción para entrega en 2016	378,294
Proyecto B	211,406	109,931	En construcción para entrega en 2016	321,338
Proyecto C	183,018	83,565	En construcción para entrega en 2016	266,582
Proyecto D	268,026	134,013	En construcción para entrega en 2016	402,039
Total				1,368,253

[b]	Corresponde al importe acumulado de comisiones pagadas en el ejercicio actual y periodos anteriores sobre proyectos que al 31 de diciembre de 2015 se encuentran en proceso de ejecución. Y que representa el activo de los contratos al 31 de diciembre de 2015 según NIIF 15.
-------	---

Detalle de gastos por comisión	
Año	US
Años anteriores	508,143
2014	521,314
2015	338,796
Total	1,368,253

[d]	Corresponde las comisiones pagadas y registradas en resultados de los años 2015, 2014 y años anteriores antes de la adopción de NIIF 15.
-------	--

Figura 44: Detalle de Comisiones Pagadas

3. Calcular el importe del gasto de comisiones que debe ser registrado en resultado de conformidad con los ingresos reconocidos en los periodos 2015 y 2014.

	[c]	[c]x[a]
	Año	Ventas
	Calculo de gastos de comisiones sobre ventas según NIIF 15	
	2014	31,289,617
	2015	49,574,580
	Total	80,864,197
		469,344
		743,619
		1,212,963

[c]	Se obtuvieron las ventas de bienes inmuebles registradas en los estados financieros últimos 3 años
-----	--

[c]x[a]	Se determinó el importe del gasto de comisión a registrarse en los ejercicios 2015 y 2014, al multiplicar las ventas de esos ejercicios por el porcentaje global según la política.
---------	---

Figura 45: Cálculo de gastos de comisiones – Bajo NIIF 15

4. Con base en los importes determinados en los puntos anteriores realizar un movimiento, que permita determinar el monto de los saldos de los activos del contrato a cada fecha de reporte y la amortización a registrar en resultados por las ventas registradas en los ejercicios 2015 y 2014.

	2015	2014
Saldo al inicio del año	1,773,076	1,721,106 [e]
Pagos	338,796	521,314 [h]
Transferencia a gastos de venta	(743,619)	(469,344) [g]
Saldo al final del año	[f] 1,368,253	1,773,076

[e] Corresponde al valor que será ajustado en el saldo inicial del periodo de transición 1 de Enero 2014.

[f] Corresponde al importe de los activos del contrato que fue determinado en el punto 2.

[g] Corresponde a la amortización calculada en el punto 3.

[h] Corresponde a los pagos efectuados por la compañía los cuales se detallan en el punto 4.

Figura 46: Movimiento de Costos del contrato – Bajo NIIF 15

5. Realizar los asientos de ajustes para el reconocimiento de los costos para obtener el contrato.

Tabla 8
Contabilización de los costos del contrato – Método 1

Descripción	Debe	Haber
-1-		
Al 1 de Enero 2014		
Activos del contrato	1.721.106	
Déficit acumulado		1.721.106
<p>P/r el reconocimiento de los activos del contrato por comisiones en ventas de contratos en curso y que fueron cargadas a resultados de años anteriores.</p>		
Al 31 de Diciembre de 2014		
-2-		
Activos del contrato	521.314	
Gastos de venta		521.314
<p>P/r el reconocimiento de los activos del contrato por comisiones en ventas de contratos en curso y que fueron cargadas a resultados del año 2014 .</p>		
-3-		
Gastos de Ventas	469.344	
Activos del contrato		469.344
<p>P/r el efecto en resultados del ejercicio 2014 por los costos de obtener el contrato sobre obligaciones de desempeño que fueron satisfechas en ese año.</p>		
Al 31 de Diciembre de 2015		
-4-		
Gastos de Ventas	743.619	
Activos del contrato		743.619
<p>P/r el efecto en resultados del ejercicio 2015 por los costos de obtener el contrato sobre obligaciones de desempeño que fueron satisfechas en ese año.</p>		

6. Cálculo de los efectos de impuesto diferido.

		[i] US\$	[j] Tasa impositiva	[i] x [j] Pasivo por impuesto diferido	
	Reversión de gastos al 1 Enero 2014	1,721,106	22%	378,643	[k]
[+]	Reversión de gastos ejercicio 2014	521,314	22%	114,689	
[-]	Amortización de costos del contrato	(469,344)	22%	(103,256)	
[=]	Saldo al 31 de diciembre 2014	1,773,076		390,077	
[-]	Amortización de costos del contrato	(743,619)	22%	(163,596)	
[=]	Pagos de comisiones durante el 2015	338,796		-	[l]
	Saldo al 31 de diciembre 2015	1,368,253		226,481	

[l]	No se considera cálculo de impuesto diferido sobre los pagos de comisiones durante el ejercicio 2015 ya que es el año de aplicación y estos valores no generan diferencias temporarias al ser cargados directamente como activos de los contratos en curso.
-----	---

[k]	Corresponde al valor que será ajustado en el saldo inicial y reconocido en el periodo de transición 1 de Enero 2014.
-----	--

Figura 47: Cálculos del impuesto diferido

El activo del contrato genera un pasivo por impuesto diferido, en razón de que las comisiones en venta que conforman dicho activo fueron consideradas gastos deducibles en los periodos en que se efectuaron los desembolsos; y en el 2016 cuando el mencionado activo sea transferido a gastos será considerado como gasto no deducible lo que generará un mayor pago de impuestos.

7. Realizar asientos de ajuste para el reconocimiento de los efectos del pasivo por impuesto diferido.

Tabla 9
Contabilización de los costos del contrato – Método 1

Descripción	Debe	Haber
-1-		
Al 1 de Enero 2014		
Déficit acumulado	378.643	
Pasivo por impuesto diferido		378.643

P/r el reconocimiento del pasivo por impuesto diferido que surge por la reversión de gastos considerados deducibles en periodos anteriores.

Al 31 de Diciembre de 2014

-2-		
Gasto por Impuesto a la renta diferido	114.689	
Pasivo por impuesto diferido		114.689

P/r el reconocimiento del efecto de pasivo por impuesto diferido sobre gastos de comisiones en ventas activadas como activos del contrato en el ejercicio 2014.

-3-

Pasivo por impuesto diferido	103.256	
Gasto por Impuesto a la renta diferido		103.256

P/r el efecto en resultados del ejercicio 2014 del pasivo por impuesto diferido devengado durante ese año.

Al 31 de Diciembre de 2015

-4-		
Pasivo por impuesto diferido	163.596	
Gasto por Impuesto a la renta diferido		163.596

P/r el efecto en resultados del ejercicio 2015 del pasivo por impuesto diferido devengado durante ese año.

4) Restablecer los estados financieros con base en los efectos determinados en el paso anterior.

Con base en los cálculos realizados en el paso 3, y de acuerdo con el método se procedió a realizar el restablecimiento de los estados financieros previamente reportados, como se observa en las Figuras 48, 49 y 50.

Enero 1 de 2014 (en U.S. dólares)	Efecto de cambio en política contable		
	Previamente reportado	Ajustes	Restablecido
Efectivo y equivalentes de efectivo	14,948,400	-	14,948,400
Inversiones financieras mantenidas hasta su vencimiento	3,145,763	-	3,145,763
Inversiones en títulos fiduciarios disponibles para la venta	610,000	-	610,000
Inventarios	25,270,620	-	25,270,620
Cuentas por cobrar	5,849,728	-	5,849,728
Impuestos corrientes	37,234	-	37,234
Otros activos	9,462	-	9,462
Propiedades y equipos	2,311,369	-	2,311,369
Propiedades de inversión	5,479,973	-	5,479,973
Construcciones en curso	41,020,603	-	41,020,603
Activos del contrato		1,721,106	1,721,106
Inversiones en asociadas	373,992	-	373,992
Impuestos diferidos	558,718	-	558,718
Otros activos	8,994	-	8,994
Total Activos	99,624,856	1,721,106	101,345,962
Préstamos	7,622,893	-	7,622,893
Cuentas por pagar	8,472,988	-	8,472,988
Anticipos recibidos de clientes	82,439,080	-	82,439,080
Impuestos corrientes	1,260,598	-	1,260,598
Obligaciones acumuladas	465,083	-	465,083
Provisiones	349,084	-	349,084
Préstamos	1,246,361	-	1,246,361
Cuentas por pagar	985,960	-	985,960
Impuesto diferido	-	378,644	378,644
Obligación por beneficios definidos	149,166	-	149,166
Capital social	1,350,000	-	1,350,000
Aportes para futuras capitalizaciones	3,999,870	-	3,999,870
Reservas	1,096,695	-	1,096,695
Déficit acumulado	(9,812,922)	1,342,462	(8,470,460)
Total Pasivos	99,624,856		101,345,962

Figura 48: Estado de situación Financiera al periodo inicial de la transición - Método 1

Diciembre 31 de 2014 (en U.S. dólares)	Efecto de cambio en política contable		
	Previamente reportado	Ajustes	Restablecido
Efectivo y equivalentes de efectivo	9,838,964	-	9,838,964
Inversiones financieras mantenidas hasta su vencimiento	2,408,988	-	2,408,988
Inversiones en títulos fiduciarios disponibles para la venta	650,000	-	650,000
Inventarios	3,438,618	-	3,438,618
Cuentas por cobrar	9,275,726	-	9,275,726
Impuestos corrientes	106,118	-	106,118
Otros activos	7,828	-	7,828
Propiedades y equipos	4,080,425	-	4,080,425
Propiedades de inversión	17,565,703	-	17,565,703
Construcciones en curso	65,852,507	-	65,852,507
Activos del contrato		1,773,076	1,773,076
Inversiones en asociadas	106,111	-	106,111
Impuestos diferidos	1,507,889	-	1,507,889
Otros activos	8,137	-	8,137
Total Activos	114,847,014	1,773,076	116,620,090
Préstamos	24,388,552	-	24,388,552
Cuentas por pagar	13,768,346	-	13,768,346
Anticipos recibidos de clientes	69,502,767	-	69,502,767
Impuestos corrientes	357,821	-	357,821
Obligaciones acumuladas	1,030,017	-	1,030,017
Provisiones	509,442	-	509,442
Préstamos	6,358,385	-	6,358,385
Cuentas por pagar	1,112,185	-	1,112,185
Impuesto diferido		390,077	390,077
Obligación por beneficios definidos	215,041	-	215,041
Capital social	5,350,000	-	5,350,000
Aportes para futuras capitalizaciones	850,372	-	850,372
Reservas	1,780,250	-	1,780,250
Déficit acumulado	(10,376,164)	1,382,999	(8,993,165)
Total Pasivos	114,847,014	1,773,076	116,620,090

Figura 49: Estado de situación Financiera al cierre del periodo de la transición - Método 1

Para el año terminado al 31 de Diciembre de 2014 (en U.S. dólares)	Efecto de cambio en política contable		
	Previamente reportado	Ajustes	Restablecido
Venta de unidades inmobiliarias	31,289,617	-	31,289,617
Servicios de gerencia y gestión de proyectos	1,203,292	-	1,203,292
COSTO DE VENTAS	(22,789,653)	-	(22,789,653)
Gastos de administración	(8,005,058)	-	(8,005,058)
Gastos de ventas	(903,297)	51,970	(851,327)
Costos financieros, neto	(408,710)	-	(408,710)
Otros (egresos) ingresos, neto	152,067	-	152,067
Ganancia en venta de derechos fiduciarios	1,199,000	-	1,199,000
GASTO POR IMPUESTO A LA RENTA:			
Corriente	(1,152,477)	-	(1,152,477)
Diferido	949,171	(11,433)	937,738
TOTAL RESULTADO INTEGRAL DEL AÑO	1,533,952	40,537	1,574,489

Figura 50: Estado de resultado del periodo de transición – Método 1

5) Notas a los estados financieros

Un ejemplo de revelación que debería incorporarse en las notas a los estados financieros en relación los activos y pasivos del contrato es como sigue:

NOTA 18 – SALDOS DE LOS CONTRATOS

Al 31 de diciembre de 2015, los saldos de los activos ya pasivos de los contratos con clientes es como sigue:

	<u>31/12/2015</u>	<u>31/12/2014</u>	<u>01/01/2014</u>
Cuentas por cobrar clientes	2,616,830	198,555	889,404
Activos de los contratos	1,368,253	1,773,076	1,721,106
Pasivos de los contratos	<u>(54,486,272)</u>	<u>(69,502,767)</u>	<u>(82,439,080)</u>
Saldos al final del año	<u>(50,501,189)</u>	<u>(67,531,136)</u>	<u>(79,828,570)</u>

Activos de los contratos - Corresponde a desembolsos incurridos por comisiones en venta para la obtención de los contratos y los cuales se relacionan con obligaciones de desempeño futuras las serán satisfechas cuando se entregue el control de los bienes a los clientes.

Pasivos de los contratos - Corresponde a efectivo recibido de los promitentes compradores de las unidades inmobiliarias construidas por los fideicomisos, los cuales serán liquidados en la medida en que los proyectos sean concluidos y se proceda con la transferencia control sobre la propiedad de los bienes, o se lleven a cabo desistimientos de contratos.

Figura 51: Notas a los estados financieros

6) Estado de cambios en el patrimonio

A continuación se muestra un ejemplo de cómo sería la presentación del estado de cambios en el patrimonio aplicando el método retrospectivo pleno, como se evidencia en las Figuras 52.

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS CON ADOPCIÓN DE NIIF 15 MÉTODO 1 - BAJO EL ENFOQUE RETROSPECTIVO PLENO

PROMOTORES INMOBILIARIOS

ESTADO CONSOLIDADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015

	Capital Social	Aportes para	Reservas	Déficit acumulado	Total
... (en U.S. dólares) ...					
Enero 1, 2014 (previamente reportados)	1.350.000	3.999.870	1.096.695	(9.812.922)	(3.366.357)
Efecto por cambio de política contable:					-
Activos del contrato				1.721.106	1.721.106
Pasivo por Impuesto diferido				(378.644)	(378.644)
Enero 1, 2014 (restablecido)	1.350.000	3.999.870	1.096.695	(8.470.460)	(2.023.895)
Apropiación de reserva legal			200.361	(200.361)	-
Apropiación de reserva facultativa			483.194	(483.194)	-
Dividendos declarados				(1.320.055)	(1.320.055)
Aportes para futuras capitalizaciones		850.502			850.502
Aumento de capital	4.000.000	(4.000.000)			-
Otros				(93.584)	(93.584)
Utilidad (previamente reportada)				1.533.952	1.533.952
Efecto por cambio de política contable:					-
Activos de los contratos				51.970	51.970
Pasivo por Impuesto diferido				(11.433)	(11.433)
Diciembre 31, 2014 (restablecido)	5.350.000	850.372	1.780.250	(8.993.165)	(1.012.543)
Apropiación de reserva legal			530.151	(530.151)	-
Apropiación de reserva facultativa			3.471.357	(3.471.357)	-
Dividendos declarados				(1.300.000)	(1.300.000)
Aportes para futuras capitalizaciones, nota 19		886.274			886.274
Cambios de participación en inversión				(77.295)	(77.295)
Utilidad				2.441.994	2.441.994
Otro resultado integral				47.804	47.804
Diciembre 31, 2015	5.350.000	1.736.646	5.781.758	(11.882.170)	986.234

Figura 52: Estado de cambio de patrimonio – Método 1

2) Aplicación del método de transición simplificado

La aplicación del método de transición simplificado lo conforman los siguientes 4 pasos, como se muestra en la Figura 54.



Figura 53: Pasos para la aplicación del método retrospectivo pleno

1) Revelación de las políticas contables que aplica la compañía

En este paso la política contable es similar a la incluida en el paso 1 del método retrospectivo.

2) Revelación del cambio en la política contable

Un ejemplo de revelación que debería incorporarse en las notas a los estados financieros para explicar el cambio en la política contable, como se evidencia en la Figura 55.

NOTA 4 - CAMBIO EN POLITICA CONTABLE

Excepto por el cambio en política contable detallado abajo, la compañía ha aplicado de manera consistente las políticas contables a todos los periodos presentados en estos estados financieros consolidados.

La compañía adopto de manera anticipada la NIIF 15 Ingresos Provenientes de Contratos con los Clientes y su fecha de aplicación inicial fue el 1 de enero de 2015. Como resultado, la compañía cambio su política contable de los costos para obtener el contrato.

La compañía aplico NIIF 15 usando el método de transición simplificado, el cual requiere que los efectos de la aplicación por primera de NIIF 15 se ajusten con efecto acumulado al saldo inicial del periodo de aplicación esto es el 1 de enero de 2015. Por lo tanto, la información comparativa no será reestablecida.

El detalle e importe del impacto del cambio en política contable es revelado a continuación:

- a) **Honorario por comisiones** - Previamente la compañía reconocía en los resultados del ejercicio un gasto por los honorarios de comisiones sobre ventas en el momento en que incurría en esos desembolsos. Bajo NIIF 15, la Compañía capitaliza los honorarios por comisiones como un costo de obtener el contrato, cuando estos costos son incrementales y la compañía tiene una alta probabilidad de recuperarlos.

Estos costos se amortizan en resultados del ejercicio de manera consistente con el reconocimiento de los ingresos directamente relacionados para la obtención de los contratos con los clientes. Si la expectativa del periodo de amortización es un año o menos, los desembolsos por honorarios por comisiones en venta se registran en los resultados del ejercicio que son incurridos.

Figura 54: Ejemplo de Cambio de Políticas Contables – Método 2

1. Usando los datos calculados en el método retrospectivo pleno, a continuación resumimos los efectos que se tendrían que ajustar con débito y crédito a los resultados acumulado al 1 de Enero de 2015:

	Resultados acumulados
Diciembre 31, 2014	(10,376,164)
Enero 1, 2015 (previamente reportados)	(10,376,164)
Activos de los contratos	1,773,076 [1]
Pasivo por impuesto diferido	(390,077) [2]
Enero 1, 2015 (restablecidos)	(8,993,165)

[1]	Corresponde al saldo al 31 de diciembre de 2014 de los activos del contrato, referirse al paso 3.5 de los cálculos del método retrospectivo pleno para considerar como se determinaron los importes.
[2]	Corresponde al efecto al 31 de diciembre de 2014 del pasivo por impuesto diferido, referirse al paso 3.6 de los cálculos del método retrospectivo pleno para considerar como se determinaron los importes.

Figura 55: Cálculo del efecto al periodo inicial de aplicación – Método 1

2. Realizar asientos de ajuste para el reconocimiento en periodo inicial de aplicación de los efectos de los costos del contrato y pasivo por impuesto diferido.

Tabla 10**Contabilización de costos del contrato o pasivo por impuesto diferido – Método 2**

Descripción	Debe	Haber
-1-		
Al 1 de Enero 2015		
Activos del contrato	1.773.076	
Déficit acumulado		1.382.999
Pasivo por Impuesto Diferido		390.077

P/r el reconocimiento de los activos del contrato por comisiones en ventas de contratos en curso y que fueron cargadas a resultados de años anteriores y el efecto sobre el impuesto a la renta diferido.

Al 31 de Diciembre de 2015

-2-		
Gastos de Ventas	743.619	
Activos del contrato		743.619

P/r el efecto en resultados del ejercicio 2015 por los costos de obtener el contrato sobre obligaciones de desempeño que fueron satisfechas en ese año.

-3-		
Pasivo por Impuesto Diferido	163.596	
Gasto por impuesto diferido		163.596

P/r el efecto en resultados del ejercicio 2015 el efecto del impuesto a la renta diferido sobre obligaciones de desempeño satisfechas en ese ejercicio.

3) Efecto en los estados financieros por el cambio en política contable

1. Efecto de aplicación de NIIF 15 sobre el estado de situación financiera al 31 de Diciembre de 2015.

Diciembre 31 de 2015 (en U.S. dólares)	Balance sin adopción de NIIF 15 (en U.S. dólares)	Ajustes	Reportado (en U.S.)
Efectivo y equivalentes de efectivo	4,654,331	-	4,654,331
Inversiones financieras mantenidas hasta su vencimiento	2,786,302	-	2,786,302
Inversiones en títulos fiduciarios disponibles para la venta	607,293	-	607,293
Inventarios	5,849,439	-	5,849,439
Cuentas por cobrar	5,155,977	-	5,155,977
Impuestos corrientes	247,384	-	247,384
Otros activos	7,476	-	7,476
Propiedades y equipos	4,408,565	-	4,408,565
Propiedades de inversión	16,863,658	-	16,863,658
Construcciones en curso	57,604,383	-	57,604,383
Activos del contrato		1,368,253	1,368,253
Inversiones en asociadas	100,849	-	100,849
Impuestos diferidos	2,452,226	-	2,452,226
Otros activos	6,808	-	6,808
Total Activos	100,744,691	1,368,253	102,112,944
Préstamos	25,108,432	-	25,108,432
Cuentas por pagar	13,737,089	-	13,737,089
Anticipos recibidos de clientes	54,486,272	-	54,486,272
Impuestos corrientes	299,009	-	299,009
Obligaciones acumuladas	607,479	-	607,479
Provisiones	213,106	-	213,106
Préstamos	5,598,014	-	5,598,014
Cuentas por pagar	633,136	-	633,136
Impuestos diferidos		226,481	226,481
Obligación por beneficios definidos	217,692	-	217,692
Capital social	5,350,000	-	5,350,000
Aportes para futuras capitalizaciones	1,736,646	-	1,736,646
Reservas	5,781,758	-	5,781,758
Déficit acumulado	(13,023,942)	1,141,772	(11,882,170)
Total Pasivo + Patrimonio	100,744,691	1,368,253	102,112,944

Figura 56: Estado de situación Financiera al periodo de aplicación - Método 2

2. Efecto de aplicación de NIIF 15 sobre el estado de resultado integral por el año terminado el 31 de Diciembre de 2015.

Por el año terminado el 31 de Diciembre de 2015 (en U.S. dólares)	Balance sin adopción de NIIF 15	Ajustes	Reportado
Venta de unidades inmobiliarias	49,574,580	-	49,574,580
Honorarios de administración	217,235	-	217,235
COSTO DE VENTAS	(35,696,671)	-	(35,696,671)
Gastos de administración	(9,322,469)	-	(9,322,469)
Gastos de ventas	(571,768)	(404,823)	(976,591)
Costos financieros, neto	(995,618)	-	(995,618)
Otros (egresos) ingresos, neto	(383,733)	-	(383,733)
GASTO POR IMPUESTO A LA RENTA:			
Corriente	(1,082,672)	-	(1,082,672)
Diferido	944,337	163,596	1,107,933
TOTAL RESULTADO INTEGRAL DEL AÑO	2,683,221	(241,227)	2,441,994

Figura 57: Estado de Resultado del periodo de aplicación - Método 2

4) Notas a los estados financieros

En este paso la nota a los estados financieros es similar a la incluida en el paso 5 del método retrospectivo, excepto que no se requiere que sean restablecidos los saldos del periodo 2014.

5) Estado de cambios en el patrimonio

Se incluye un ejemplo de cómo sería la presentación del estado de cambios en el patrimonio aplicando el método de transición simplificado.

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS CON ADOPCIÓN DE NIIF 15
MÉTODO 2 - BAJO EL ENFOQUE TRANSICIÓN SIMPLIFICADO

PROMOTORES INMOBILIARIOS

ESTADO CONSOLIDADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO
POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015

	Capital Social	Aportes para	Reservas	Déficit acumulado	Total
. . . (en U.S. dólares) . . .					
Enero 1, 2014	1.350.000	3.999.870	1.096.695	(9.812.922)	(3.366.357)
Apropiación de reserva legal			200.361	(200.361)	-
Apropiación de reserva facultativa			483.194	(483.194)	-
Dividendos declarados				(1.320.055)	(1.320.055)
Aportes para futuras capitalizaciones		850.502			850.502
Aumento de capital	4.000.000	(4.000.000)			-
Otros				(93.584)	(93.584)
Utilidad				1.533.952	1.533.952
Diciembre 31, 2014	5.350.000	850.372	1.780.250	(10.376.164)	(2.395.542)
Enero 1, 2015 (previamente reportados)	5.350.000	850.372	1.780.250	(10.376.164)	(2.395.542)
Impacto del cambio en política contable				1.382.999	1.382.999
Enero 1, 2015 (restablecido)	5.350.000	850.372	1.780.250	(8.993.165)	(1.012.543)
Apropiación de reserva legal			530.151	(530.151)	-
Apropiación de reserva facultativa			3.471.357	(3.471.357)	-
Dividendos declarados				(1.300.000)	(1.300.000)
Aportes para futuras capitalizaciones, nota 19		886.274			886.274
Cambios de participación en inversión				(77.295)	(77.295)
Utilidad				2.441.994	2.441.994
Otro resultado integral				47.804	47.804
Diciembre 31, 2015	5.350.000	1.736.646	5.781.758	(11.882.170)	986.234

Figura 58: Estado de cambio de patrimonio – Método 2

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

La aplicación de la nueva norma podría tener consecuencias significativas para diferentes compañías de diversos tipos de industrias, no sólo al cambiar los importes y momentos de reconocimiento de los ingresos, pero probablemente requerirá cambios en los sistemas y procesos básicos utilizados para el reconocimiento de los ingresos y ciertos gastos. Las compañías pueden necesitar implementar nuevas políticas y procedimientos de control interno o modificar los controles existentes y focalizarlos en áreas de riesgo resultante de los nuevos procesos, juicios y estimaciones claves al momento de reconocer los ingresos.

A pesar de que la fecha efectiva para la aplicación parece algo lejana, ahora es el momento para que las compañías evalúen cómo los nuevos requisitos afectarán a su organización. Como mínimo, todas las entidades tendrán que volver a evaluar sus políticas contables y revelaciones para concluir si estas cumplen con los nuevos requisitos de revelaciones cualitativas y cuantitativas. Para algunas compañías, la nueva norma tendrá un impacto significativo sobre cómo y cuándo se reconocen los ingresos, mientras que para otras la transición sea menos apreciable. Una decisión clave que necesita ser realizadas de manera temprana es cómo hacer la transición a la nueva norma.

En el desarrollo del análisis de nuestro trabajo de titulación, pudimos concluir, que si bien el impacto de la aplicación del modelo de los 5 pasos no tendrá un efecto significativo para la compañía objeto de estudio dado que sus prácticas tradicionales de negocio se adaptan a los nuevos requerimientos de NIIF 15, fue necesario realizar un análisis pormenorizado de los criterios que exige la norma para llegar a esta conclusión.

Caso diferente para el tema de los costos de obtener el contrato donde si identificamos un efecto para las comisiones en venta, ya que actualmente la compañía los registra con cargo a los resultados del ejercicio, pero que de acuerdo con NIIF 15 estos desembolsos serían objeto de capitalización, lo cual crea por un lado un beneficio para el accionista porque permitirá mejorar los resultados y adicional a que esta práctica sería más coherente en relación a las practicas actuales ya que permitirá una mejor asociación de ingresos del contrato y costos del contrato.

Del proceso de investigación realizado, pudimos evidenciar que algunos especialistas concuerdan que la aplicación de la norma tendrá impactos diferentes para las organizaciones al momento de la aplicación del modelo de 5 pasos de NIIF 15, a continuación la siguiente figura tiene por objeto resaltar en que pasos se prevé que tendrá impacto la norma en las diferentes industrias.

Recomendaciones

Con el propósito de realizar un proceso de transición exitoso es aras de aplicar de manera adecuada la NIIF 15, recomendamos a la administración de las compañías, profesionales contables y demás departamentos involucrados tener en cuenta los siguientes aspectos como parte de este proceso de implementación:

- Realizar una evaluación inicial.
- Definir un grupo responsable de la implementación.
- Diseñar e iniciar un plan de implementación.
- Prepararse para la divulgación de información y revelaciones que requiere la nueva norma.

- monitorear al grupo de implementación y el cumplimiento del plan definido.
- Capacitar de manera continua a todas las áreas afectadas en el proceso de implementación de NIIF 15.
- Involucramiento por parte de la Superintendencia de Compañías como ente regulador para que de ser el caso emita alguna guía que sirva de herramienta a las compañías en este proceso de implementación de la NIIF 15.

REFERENCIAS

- Banco Central del Ecuador. (2016). Recuperado el 01 de 07 de 2016, de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/776>
- Correo Legal. (2010). *Contable Tributario: Septiembre 2010 # 1*. Obtenido de <http://www.correolegal.com.ec/bol1.html>
- Deloitte. (2015). *Implementación del IFRS (NIIF): 15 Ingresos ordinarios provenientes de contratos con clos clientes*. . Obtenido de Una guía práctica para los problemas de implementación para el sector de productos y servicios industriales:
[https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/co/Documents/audit/BibliotecaTecnica/RecursosIFRS/Otros/IFRS%2015%20Productos%20industriales%20\(ok\).pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/co/Documents/audit/BibliotecaTecnica/RecursosIFRS/Otros/IFRS%2015%20Productos%20industriales%20(ok).pdf)
- Deloitte. (2015). *Los IFRS en su bolsillo* . Obtenido de <https://docs.com/jada--asociados-business-sac/6715/las-niif-en-su-bolsillo>
- Deloitte. (2016). *Los IFRS en su bolsillo*. Obtenido de <http://www.iasplus.com/en/publications/colombia/ifrs-in-your-pocket-spanish/2016>
- Gerence.com. (11 de 05 de 2015). *NIC 18 Ingresos ordinarios. Permuta de bienes o servicios*. Obtenido de <http://www.gerencie.com/nic-18-ingresos-ordinarios-permuta-de-bienes-o-servicios.html>
- Gerencie.com. (12 de 06 de 2010). *Origen de la partida doble*. Obtenido de <http://www.gerencie.com/origen-de-la-partida-doble.html>
- IFRS. (07 de 2015). *¿Quiénes somos y qué hacemos?* Obtenido de http://www.ifrs.org/The-organisation/Documents/2015/WhoWeAre_Spanish_July%202015.pdf
- IFRS. (2016). *Pocket Guide to IFRS Standards: The global financial reporting language*. Obtenido de <http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Documents/2016-pocket-guide.pdf>
- Infoeconomía. (12 de 12 de 2012). *Análisis sectorial: La industria de la construcción es el mayor empleador del mundo*. Obtenido de

<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Infoeconomia/info10.pdf>

Instituto Pacífico. (2014). *Interpretaciones del CINIIF - SIC*. Obtenido de <http://aempresarial.com/web/adicionales/files-lv/pdf/cont-10-interpretaciones-ciniif-sic.pdf>

Normas Internacionales de Información Financiera 15. (05 de 2014). *NIIF 15: Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de contratos con clientes*. Obtenido de <http://docplayer.es/16156153-Niif-15-ingresos-de-actividades.html>

Ven & Nif. (2015). *Normas de Información Financiera (Ven - Nif)*. Recuperado el 1 de 07 de 2016, de <http://ven-nif.com/normas.html>

ANEXOS

Anexo 1: Promesa de Compra Venta

[REDACTED]
Notaria Sexta Quito D.M.

ESCRITURA PÚBLICA No. 2015-17-01-06 [REDACTED]

PROMESA DE COMPRAVENTA

OTORGADA POR:

FIDEICOMISO [REDACTED]

A FAVOR DE:

JUAN [REDACTED] Y
KATHERINE [REDACTED]

CUANTÍA: USD 459,700.00

Di: 2 copias

En la ciudad de Quito Distrito Metropolitano, Capital de la República del Ecuador, hoy miércoles veintinueve (29) de Abril del año dos mil quince (2015), ante mí, [REDACTED] Notaria Sexta del cantón Quito, comparecen por una parte, FIDEICOMISO [REDACTED] legalmente representado por su Fiduciaria, [REDACTED] a través de su APODERADO ESPECIAL, [REDACTED] conforme consta del nombramiento que se adjunta como habilitante; y, por otra parte, cónyuges JUAN [REDACTED] y KATHERINE [REDACTED] por sus propios derechos y por los que representan en la

sociedad conyugal que tienen formada. Los comparecientes son mayores de edad, de nacionalidad ecuatoriana, de estado civil casados, domiciliados en esta ciudad de Quito, Distrito Metropolitano, legalmente capaces y hábiles para contratar y obligarse, a quienes de conocer doy fe, en virtud de haberme exhibido sus cédulas de ciudadanía, cuyas copias fotostáticas debidamente certificadas se agregan. Advertidos que fueron los comparecientes, por mí, la Notaria, de los efectos y resultados de esta escritura, así como examinada que fue en forma aislada, que comparecen al otorgamiento de esta escritura sin coacción, amenazas, temor reverencial, ni promesa o seducción, me solicitan que eleve a escritura pública el texto de las minutas que me presentan, cuyo tenor literal que se transcribe a continuación es el siguiente: **SEÑORA NOTARIA:** En el Registro de Escrituras Públicas a su cargo, sírvase autorizar e incorporar una por la cual conste un contrato de promesa de compraventa de bien(es) inmueble(s) y demás declaraciones y convenciones que se determinan al tenor de las siguientes cláusulas: **PRIMERA: COMPARECIENTES.-** Comparecen al otorgamiento y celebración del presente Contrato, las siguientes partes: **Uno.-** El Fideicomiso Mercantil Inmobiliario denominado **FIDEICOMISO [REDACTED]** legalmente representado por su Fiduciaria, [REDACTED] a través de su **APODERADO ESPECIAL, [REDACTED]** parte a la cual para efectos del presente contrato se denominará como **PROMITENTE VENDEDOR** o simplemente **FIDEICOMISO**; **Dos.-** Los señores **JUAN [REDACTED]** y **KATHERINE [REDACTED]** por sus propios y personales derechos y por los que representan de la sociedad conyugal que tienen formada, quienes declaran ser mayores de edad, de nacionalidad **ECUATORIANA**, de estado civil **Casados**, de profesión **INGENIERO**, domiciliados en la ciudad de **QUITO**, y a quien en adelante

se podrá denominar simplemente como "PROMITENTE COMPRADOR".

SEGUNDA: TERMINOLOGIA.- Las partes acuerdan que las palabras o frases que en el presente instrumento se escriban con mayúsculas, tendrán los significados, definiciones y alcances contenidos en la cláusula Tercera "TERMINOLOGÍA" del Contrato Constitutivo del FIDEICOMISO, salvo que expresamente en el presente contrato se les haya dado un significado, definición o alcance particular. Adicionalmente, las partes acuerdan que en caso de que se introduzcan reformas a la cláusula tercera del FIDEICOMISO, dichas reformas aplicarán de manera inmediata y automática al presente contrato.

TERCERA: ANTECEDENTES.- **Uno.**- Mediante Escritura Pública otorgada ante la Notaria Vigésima del Cantón Guayaquil, Abogado [REDACTED], con fecha quince de octubre del año dos mil trece, se constituyó el fideicomiso mercantil inmobiliario denominado "FIDEICOMISO [REDACTED]", cuya finalidad es el desarrollo del PROYECTO INMOBILIARIO. **Dos.**- Siempre y cuando se cumplan las condiciones estipuladas en el FIDEICOMISO, (a las que se denominará en adelante simplemente como FACTORES DE EQUILIBRIO) y así lo haya certificado la Junta del FIDEICOMISO, se ha previsto desarrollar un PROYECTO INMOBILIARIO (en adelante PROYECTO), consistente en el Edificio [REDACTED] ubicado en el desarrollo urbanístico denominado [REDACTED] ubicado en el sitio denominado El Pelado, vía a Engabao, en la jurisdicción del cantón Playas, provincia del Guayas. Este Edificio estará sometido al régimen de Propiedad Horizontal, que consiste en la segregación del edificio en alcuotas correspondientes a bienes privados y comunes. Este régimen, previo a la entrega de las unidades inmobiliarias que lo componen, debe ser aprobado por la entidad municipal respectiva que verificará el cumplimiento de requisitos legales y técnicos, como la Inspección Final del Cuerpo de Bomberos. **Tres.**-

Mediante Escritura Publica otorgada ante el Notario Cuadragésimo Tercero del Cantón Guayaquil, [REDACTED], el diecinueve de Diciembre del año dos mil catorce, el FIDEICOMISO [REDACTED] adquirió el lote UNO.DOS.UNO (DOS) ubicado en el sitio denominado El Pelado, perteneciente a la jurisdicción de la parroquia General Villamil, hoy cantón Playas, sobre el cual se edificará el PROYECTO. Dicha escritura se encuentra inscrita en el Registro de la Propiedad del cantón Playas con fecha seis de marzo del año dos mil quince. **Cuatro.- El PROMITENTE COMPRADOR** ha reservado, con el fin de prometer comprar, el/los inmueble(s) establecido(s) en la cláusula Cuarta del presente contrato. **Cinco.-** De acuerdo a lo establecido en el Contrato de Constitución del FIDEICOMISO, éste se halla facultado para suscribir el presente contrato de promesa de compraventa. **CUARTA: PROMESA DE COMPRAVENTA.-** Con los antecedentes antes expuestos, el FIDEICOMISO promete vender, bajo condición resolutoria, al PROMITENTE COMPRADOR, y éste último a su vez promete comprar al FIDEICOMISO, el/los siguiente(s) bien(es) inmueble(s) (en adelante simplemente el o los INMUEBLES), que forman parte del PROYECTO: BIEN INMUEBLE: DPTO Y TERRAZA 1406. UBICACIÓN: PISO CATORCE. AREA: 196.49 METROS CUADRADOS, BIEN INMUEBLE: PARQUEO P111. UBICACIÓN: PLANTA SUBSUELO. AREA: 12.50 METROS CUADRADOS, BIEN INMUEBLE: PARQUEO P112. UBICACIÓN: PLANTA SUBSUELO. AREA: 12.50 METROS CUADRADOS y la alicuota sobre los bienes comunes, que le corresponderá luego de aprobada la propiedad horizontal por parte del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Playas. El **PROMITENTE COMPRADOR** declara que reconoce y acepta que los metros cuadrados antes referidos son aproximados, y por lo tanto podrán sufrir modificaciones hasta la finalización de la construcción del

PROYECTO y obtención de la correspondiente declaratoria de propiedad horizontal, por lo que renuncia expresamente a presentar cualquier reclamo o acción, judicial, extrajudicial o arbitral por este motivo. Las características y especificaciones de los indicados INMUEBLES, constan detalladas en los Anexos, que debidamente firmado por las partes, forman parte integrante del presente contrato, sin perjuicio de lo cual el **PROMITENTE COMPRADOR** declara conocer y aceptar que estos INMUEBLES y el PROYECTO, así como sus características y especificaciones, pueden cambiar según lo requiera el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón Playas o por cualquier otra razón o circunstancia. En tal sentido, el FIDEICOMISO podrá, previa resolución de la JUNTA DEL FIDEICOMISO, de ser necesario para el desarrollo del PROYECTO o por cualquier causa justificable, modificar o alterar los planos de detalles y generales del PROYECTO, así como la numeración y las especificaciones correspondientes a los INMUEBLES objeto del presente contrato. **QUINTA: PRECIO Y FORMA DE PAGO.**- Por acuerdo de las partes comparecientes, y por así convenir a sus intereses, establecen que el precio del(los) INMUEBLE(S) prometido(s) en venta, objeto del presente contrato, es la suma de **CUATROCIENTOS CINCUENTA Y NUEVE MIL SETECIENTOS DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (USD 459,700.00)**, la cual no podrá ser objeto de reajuste por ningún concepto, excepto por las obras o las modificaciones adicionales que solicite el **PROMITENTE COMPRADOR**, así como por el incremento, o la creación, o modificación de otros impuestos que graven el presente contrato, y en los casos establecidos en la cláusula sexta del presente contrato. El **PROMITENTE COMPRADOR** se compromete, incondicional e irrevocablemente, a pagar en la forma y en las fechas que quedan establecidas en el (los) Anexo(s) de la forma de pago que, debidamente firmado por las partes, se adjunta

al presente contrato y forma parte integrante del mismo. Las partes declaran conocer y aceptar que el precio pactado deberá hacerse en dólares de los Estados Unidos de América, por lo tanto el **PROMITENTE VENDEDOR** no aceptará como pago, el efectuado en otras divisas diferentes a la establecida, ya que se entenderá como no realizado y que el **PROMITENTE COMPRADOR** ha incurrido en mora para los efectos señalados en la cláusula penal de este contrato. En caso de mora en el pago de cualquiera de las cuotas señaladas en el (los) Anexo(s) de la forma de pago, el **PROMITENTE COMPRADOR** se obliga a reconocer y pagar la máxima tasa de interés convencional de acuerdo a la legislación vigente, desde el vencimiento de la cuota hasta su efectivo pago, conforme a la liquidación que presente el FIDEICOMISO. Bastará para los avisos de cobro, en caso de mora, la simple comunicación escrita que el FIDEICOMISO remita al **PROMITENTE COMPRADOR** en tal sentido. Será responsabilidad del **PROMITENTE COMPRADOR** cualquier incremento o creación de cualquier impuesto directo o indirecto que grave el presente contrato que fuere decretado por el Gobierno Nacional a partir de la firma del presente contrato. **SEXTA: REAJUSTE DE PRECIO.-**
Uno.- En caso que, por alguna norma que entre a regir en la República del Ecuador, no se puedan realizar pagos en dólares de los Estados Unidos de América, las partes acuerdan que el precio estipulado en el presente contrato se reajustará, teniendo para el efecto como referencia los nuevos precios que sobre el(los) INMUEBLE(S) haya fijado el FIDEICOMISO. Si entre las partes no hubiere acuerdo sobre el reajuste de precio realizado, en el evento indicado en el párrafo anterior, el FIDEICOMISO, cumplido los sesenta días desde la expedición de la norma, podrá declarar vencidos en forma anticipada los plazos establecidos en el (los) Anexo(s) de la forma de pago y solicitar al **PROMITENTE COMPRADOR** el pago del saldo del precio de(los)

INMUEBLE(S) pendiente de pago, sin previo aviso y sin necesidad de requerimiento judicial alguno. En este caso, el **PROMITENTE COMPRADOR** deberá pagar inmediatamente el valor total adeudado, según el reajuste determinado por el FIDEICOMISO, o en su defecto en dólares de los Estados Unidos de América o en la moneda correspondiente de circulación oficial en Ecuador al tipo de cambio oficial a la fecha de declaración de vencimiento anticipado por parte del FIDEICOMISO. De no efectuarse el mencionado pago dentro de los dos días hábiles siguientes a la declaración de vencimiento anticipado, el **PROMITENTE COMPRADOR** incurrirá en mora y sin necesidad de requerimiento judicial alguno, se aplicará al saldo no pagado y vencido, el correspondiente interés calculado a la tasa máxima convencional permitida en el Ecuador, hasta la efectiva fecha de pago por parte del **PROMITENTE COMPRADOR**; sin perjuicio del derecho del FIDEICOMISO para, de producirse dicha situación o de no poder aplicarse lo dispuesto en este parágrafo, proceder conforme lo señalado en la cláusula penal. **Dos.-** Si por razones ajenas al FIDEICOMISO y al **PROMITENTE COMPRADOR**, la economía ecuatoriana sufre de una inflación mayor al doce por ciento (12%) anual en los costos de construcción, publicados por la Cámara de Construcción de Guayaquil, el precio establecido en el presente contrato se reajustará en base al porcentaje excedente, reajuste que se imputará a la última cuota expresada en el (los) Anexo(s) de la forma de pago, y que el **PROMITENTE COMPRADOR** pagará, previo a la suscripción de la correspondiente escritura de transferencia de dominio. **Tres.-** En caso de comprobarse una diferencia de área construida superior al diez por ciento (10%) en exceso o en detrimento de la superficie establecida en el presente contrato del(los) INMUEBLE(S), y previo al otorgamiento de la compraventa, las partes acuerdan reliquidar la diferencia por metro

cuadrado, dividiendo el precio total pactado para el número de metros cuadrados de(los) INMUEBLE(S) indicados en la cláusula cuarta del presente contrato, y el resultado multiplicándolo por los metros cuadrados en exceso o en detrimento. En el evento de que el PROMITENTE COMPRADOR no aceptare el reajuste del área construida, este contrato se resolverá de pleno derecho y el FIDEICOMISO devolverá sin intereses, los valores recibidos de parte del PROMITENTE COMPRADOR en virtud de este contrato hasta ese momento, una vez que el(los) INMUEBLE(S,) objeto de este contrato, hayan sido prometidos en venta a un tercero sin que el PROMITENTE COMPRADOR tenga lugar al reclamo o cobro de multa ni indemnización alguna. Cuatro.- En el evento de que algún material de construcción que incida considerablemente en la obra, como por ejemplo, el cemento, sufriera un incremento de más del diez por ciento (10%), el PROMITENTE COMPRADOR reconoce y acepta que el precio establecido en el presente contrato se reajustará de acuerdo a la incidencia del material que sufrió el incremento, en el proceso de construcción y a la variación del precio del material. **SÉPTIMA: PLAZO DE CONSTRUCCIÓN, CONDICIONES PARA LA CELEBRACIÓN DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA Y ENTREGA DEL(LOS) INMUEBLE(S).**- Uno.- El PROMITENTE COMPRADOR reconoce y acepta que el plazo estimado de construcción del PROYECTO, salvo caso fortuito o fuerza mayor, es de aproximadamente veinticuatro (24) meses contados desde el inicio de la construcción, la cual no podrá arrancar sin que antes no se haya decretado los FACTORES DE EQUILIBRIO del PROYECTO. El PROMITENTE COMPRADOR, en este único caso, se dará por comunicado sobre el inicio de construcción, por medio de publicaciones oficiales que emita el GERENCIA DE PROYECTO, ya sea en revistas, correos electrónicos, entre otros. Dicho plazo se prorrogará en los casos de escasez de materiales, huelgas,



Notaría Sexta Quito D.M.

paros, cambios, ampliaciones, etcétera. **Dos.-** Las partes acuerdan que la entrega y la celebración de la escritura pública de compraventa del(los) INMUEBLE(S) objeto del presente contrato, se llevará a cabo una vez cumplidas las siguientes condiciones: **a.-** Que se hubiere certificado el cumplimiento de los FACTORES DE EQUILIBRIO, de conformidad con el contrato de constitución del FIDEICOMISO, **b.-** Que el FIDEICOMISO haya adquirido el terreno sobre el cual se desarrollará el PROYECTO, **c.-** Que la construcción del(los) INMUEBLE(S) y del PROYECTO haya sido concluida, de acuerdo con la certificación del FISCALIZADOR del PROYECTO que deberá otorgar para tal efecto, **d.-** Que se haya obtenido e inscrito en el Registro de la Propiedad correspondiente, la declaratoria de propiedad horizontal del PROYECTO, **e.-** Que el **PROMITENTE COMPRADOR** hubiera pagado totalmente y a satisfacción del FIDEICOMISO, el precio del(los) INMUEBLE(S), de acuerdo a lo establecido en la cláusula quinta de este contrato. El FIDEICOMISO comunicará al **PROMITENTE COMPRADOR** con sesenta días de antelación a la entrega efectiva del(los) INMUEBLE(S) que los mismos estarán listos para ser entregados, con la finalidad que, al cabo de dicho plazo, el **PROMITENTE COMPRADOR** pague la totalidad del saldo del precio pactado, con lo cual se celebrará a su favor la escritura de transferencia de dominio correspondiente. En el evento de que EL FIDEICOMISO prevea que el(los) inmueble(s) objeto del presente contrato estará(n) listo(s) antes de cumplirse el plazo de construcción del PROYECTO estimado en esta cláusula, se comunicará al **PROMITENTE COMPRADOR** que un plazo de sesenta días, contados a partir de la fecha de comunicación, se procederá con la entrega y transferencia del inmueble. Ante esta circunstancia, el **PROMITENTE VENDEDOR** queda facultado a declarar unilateral y anticipadamente, vencido(s) el(los) plazo(s) de las cuotas y saldo (no vencidas), que el **PROMITENTE**

COMPRADOR tuviere que pagar, lo cual, desde ya es aceptado por este, reconociendo y declarando que el pago debe hacerlo a más tardar a la entrega del(los) inmueble(s) y suscripción de la correspondiente escritura pública, es decir, al vencimiento del plazo indicado. En el evento de que **EL PROMITENTE COMPRADOR** incumpliere con el pago, de acuerdo a lo establecido en los dos párrafos anteriores se compromete y obliga a pagar, por mora, la tasa máxima de interés convencional de acuerdo a la legislación vigente, desde el vencimiento del plazo hasta su efectivo pago, conforme a la liquidación que presente el FIDEICOMISO, sin perjuicio de lo dispuesto en la cláusula penal. El **PROMITENTE COMPRADOR** desde ya acepta recibir, incondicionalmente, el (los) INMUEBLE(S) objeto del presente contrato, en la medida que el (los) mismo(s) esté(n) habitable(s) y no presente(n) fallas estructurales. El **PROMITENTE VENDEDOR** se compromete a reparar cualquier defecto que se detectare al momento de la entrega, en los siguientes treinta (30) días de la celebración de la escritura de transferencia de dominio. En el evento de que el **PROMITENTE COMPRADOR** no reciba el(los) INMUEBLE(S) sin causa, motivo o justificación alguna, se entenderá que éste desiste del inmueble, y el **PROMITENTE VENDEDOR** aplicará la penalidad indicada en el presente contrato. En consecuencia, las partes acuerdan que la Escritura Pública de Compraventa se celebrará una vez cumplidas las condiciones establecidas, pagado el precio, y cuando se realice la entrega del(los) INMUEBLE(S). El **PROMITENTE COMPRADOR** no podrá habitar el inmueble hasta la suscripción de los documentos tendientes al perfeccionamiento de la transferencia de dominio y entrega de obra, caso contrario, el **PROMITENTE VENDEDOR** no tendrá obligación o responsabilidad civil, ni técnica, respecto del inmueble y se considerará incumplimiento del presente contrato para los efectos de la cláusula penal del presente contrato. **OCTAVA: CONDICION**

días que dure el hecho o circunstancia que origine tal retraso o incumplimiento, por lo cual, el **PROMITENTE COMPRADOR** no tendrá derecho a reclamo o indemnización alguna. Si habiéndose cumplido los **FACTORES DE EQUILIBRIO DEL PROYECTO**, hubiere algún caso de fuerza mayor o caso fortuito insuperable, ajeno a la voluntad de las partes comparecientes y no imputable a ninguna de ellas que impida la ejecución del objeto del presente contrato el **FIDEICOMISO** se compromete a devolver, sin intereses, al **PROMITENTE COMPRADOR**, a partir de que se haya declarado el caso fortuito o fuerza mayor insuperable por sentencia judicial o laudo arbitral, los valores efectivamente pagados en virtud de este contrato, que se obtengan de enajenar a terceras personas el inmueble donde se proyectaba el desarrollo del **PROYECTO**. En el evento que por causas ajenas a la voluntad del **FIDEICOMISO**, no se haga posible dicha enajenación, el **FIDEICOMISO** entregará en dación en pago a favor del **PROMITENTE COMPRADOR**, derechos y acciones sobre el referido **INMUEBLE**, en proporción a los valores que debe devolver al **PROMITENTE COMPRADOR**, lo cual desde ya es aceptado por el **PROMITENTE COMPRADOR**. El valor de tales derechos y acciones será establecido por un perito designado por el **FIDEICOMISO**. Tal particular desde ya es aceptado por el **PROMITENTE COMPRADOR**, por lo que expresamente renuncia a presentar cualquier reclamo o acción legal, judicial o extrajudicial o arbitral por tal motivo. Se deja expresa constancia de que no se considerará caso fortuito o fuerza mayor, el incumplimiento por parte del **PROMITENTE COMPRADOR** de las obligaciones asumidas en el presente contrato. Adicionalmente, si durante el desarrollo del **PROYECTO**, llegaren a presentarse en el país situaciones que deriven en un estado de crisis por causas económicas, de la naturaleza, entre otras; o, exista un período de escasez en la producción, comercialización y consumo de productos y servicios; o, se

RESOLUTORIA.- La condición resolutoria del presente contrato de promesa de compraventa, consiste en el hecho de que NO se haya cumplido los FACTORES DE EQUILIBRIO, de conformidad con el contrato de constitución del FIDEICOMISO. Cumplida la condición resolutoria, se entenderán extinguidas, de pleno derecho, las obligaciones estipuladas en el presente instrumento, en especial la de efectuar la compraventa del INMUEBLE. El FIDEICOMISO procederá a restituir al **PROMITENTE COMPRADOR** el monto total del dinero que efectivamente hubiese pagado. En caso de que el dinero se encontrare invertido en alguna institución o producto financiero que no permita retirarlo de forma inmediata, el FIDEICOMISO restituirá el dinero correspondiente tan pronto disponga del mismo, sin intereses. El **PROMITENTE COMPRADOR** renuncia desde ya a presentar cualquier reclamo, acción judicial, extrajudicial o arbitral por tal motivo, reconociendo desde ya que no tendrá derecho a exigir indemnización alguna en el evento de que llegare a producirse la referida condición resolutoria. **NOVENA: CASO FORTUITO O FUERZA MAYOR.**- En caso de presentarse situaciones ajenas a la voluntad de las partes o caso fortuito o fuerza mayor, que impidan el oportuno cumplimiento de este contrato por parte del FIDEICOMISO, como puede ser la falta de obtención o suspensión o revocatoria de las autorizaciones municipales necesarias para el PROYECTO, paralización de los trabajos contratados para el desarrollo de las obras de infraestructura, huelgas o paralizaciones de actividades o circulación, notoria alteración del orden público, escasez de materiales de construcción y/o de mano de obra calificada, por interrupción de vías de comunicación, desastres naturales o cualquier otra situación atribuible o no a la naturaleza o por haber solicitado el **PROMITENTE COMPRADOR** trabajos adicionales o materiales no estándar en el(los) INMUEBLE(S), las partes acuerdan aumentar el plazo de construcción, en el número de

expidan leyes, decretos gubernamentales o seccionales o cualquier otro tipo de norma legal o reglamentaria que afecten directamente al desarrollo o continuidad del PROYECTO; así como por cualquier otra causa razonable, no imputable al FIDEICOMISO, que produzcan la paralización total o parcial del PROYECTO, el **PROMITENTE COMPRADOR** desde ya declara y acepta expresa e irrevocablemente tal paralización y la ampliación del plazo de construcción, en el número de días necesario hasta la reanudación de la ejecución del PROYECTO, sin que por tal motivo exista derecho a indemnización alguna o se entienda que existe una causal de incumplimiento por parte del FIDEICOMISO, por lo que el **PROMITENTE COMPRADOR** expresamente renuncia a presentar cualquier reclamo o acción legal, judicial o extrajudicial o arbitral por tales motivos. **DECIMA: CLAUSULA PENAL POR DESISTIMIENTO O INCUMPLIMIENTO.-** Uno.-Si el FIDEICOMISO incumpliere su promesa de realizar la compraventa prometida en virtud de este instrumento y que tal incumplimiento se deba a razones directamente imputables al FIDEICOMISO y no a circunstancias de caso fortuito o fuerza mayor, el **PROMITENTE COMPRADOR** se haya facultado expresamente para elegir libremente una de las siguientes opciones: (i) Exigir al FIDEICOMISO el cumplimiento de este contrato; o, (ii) Demandar la terminación de este contrato unilateralmente. En cualquier de los dos casos, el **PROMITENTE COMPRADOR** tendrá derecho a que el **PROMITENTE VENDEDOR** reconozca a su favor el pago de una multa equivalente al veinticinco por ciento (25%) del precio establecido en el presente contrato, a título de sanción civil convencional o cláusula penal, además de la devolución de la suma total de los valores efectivamente pagados en virtud de este contrato, los mismos que deberán ser entregados dentro de un plazo de ciento ochenta días contados a partir de que se haya declarado el incumplimiento por sentencia judicial o laudo

arbitral. **Dos.-** Si el **PROMITENTE COMPRADOR** por cualquier razón o circunstancia desiste del cumplimiento del presente contrato o incumple cualquiera de los términos del presente contrato o se negare o dilatare la celebración del contrato de compraventa o se negare o dilatare la recepción del(los) **INMUEBLE(S)** cuando así lo requiera el **FIDEICOMISO** o se hallare en mora en el pago del precio establecido o de cualquiera de las cuotas pactadas, el **FIDEICOMISO** se halla facultado expresamente para elegir libremente una de las siguientes opciones: (i) Exigir al **PROMITENTE COMPRADOR** el cumplimiento de este contrato; o, (ii) Dar por terminado este contrato unilateralmente. La notificación de la terminación unilateral se efectuará a través de uno de los notarios públicos del domicilio del **PROMITENTE COMPRADOR**. En cualquiera de los dos casos, el **PROMITENTE VENDEDOR** tendrá derecho a que el **PROMITENTE COMPRADOR** reconozca a su favor el pago de una multa equivalente al veinticinco por ciento (25%) del precio establecido en el presente contrato, a título de sanción civil convencional o cláusula penal, que será cobrada de los valores efectivamente pagados por el **PROMITENTE COMPRADOR**, lo cual desde ya autoriza y acepta. Si los valores pagados por el **PROMITENTE COMPRADOR** no alcanzare a cubrir la multa, este desde ya autoriza al **PROMITENTE VENDEDOR** a retener la totalidad de los valores por concepto de multa. Dada la terminación, el **FIDEICOMISO** queda autorizado para suscribir un nuevo contrato de promesa de compraventa de(los) **INMUEBLE(S)** materia de este instrumento con un nuevo promitente comprador, por lo que de existir algún saldo a favor del **PROMITENTE COMPRADOR**, el mismo será entregado por el **FIDEICOMISO** al **PROMITENTE COMPRADOR**, en la moneda correspondiente de circulación oficial en Ecuador al tipo de cambio oficial a la fecha, dentro de los treinta días posteriores a que se suscriba un nuevo contrato de promesa de compraventa sobre el(los)

INMUEBLE(S) materia de este Instrumento, y el FIDEICOMISO reciba por parte del nuevo promitente comprador el dinero necesario para tal efecto.

UNDECIMA: TERMINACIÓN ANTICIPADA.- El FIDEICOMISO podrá declarar vencido en forma anticipada los plazos establecidos en el (los) Anexo(s) de la forma de pago y solicitar al **PROMITENTE COMPRADOR**, el pago de todo lo adeudado, con los intereses respectivos, los gastos judiciales y extrajudiciales y los honorarios de sus abogados, sin previo aviso y sin necesidad de requerimiento judicial alguno, en caso que el **PROMITENTE COMPRADOR** incurriere en insolvencia, quiebra, concurso de acreedores, suspensión de pagos o situaciones jurídicas similares. La sola afirmación del FIDEICOMISO será prueba suficiente para la declaratoria de vencimiento anticipado del plazo. Al efecto, el **PROMITENTE COMPRADOR**, renuncia al derecho del plazo que el FIDEICOMISO le ha concedido.

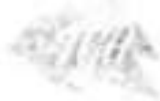
DUODECIMA: CESIÓN DE DERECHOS.- El **PROMITENTE COMPRADOR** acepta en que no podrá ceder los derechos y obligaciones que tenga a su favor y que surjan como consecuencia del presente contrato, a favor de terceros, sin la previa autorización del **PROMITENTE VENDEDOR**. El **PROMITENTE VENDEDOR** deberá contar con la aceptación de la GERENCIA DE PROYECTO sobre el eventual cesionario, caso contrario, la cesión no será oponible para el FIDEICOMISO o la FIDUCIARIA. El **PROMITENTE COMPRADOR** previo a la celebración de la cesión de derechos deberá pagar al **PROMITENTE VENDEDOR** el 5% del precio total pactado en el presente contrato más los gastos legales que se generen para el efecto, caso contrario no podrá llevarse a cabo la cesión. El **PROMITENTE VENDEDOR** podrá ceder sus derechos de cobro a terceros sin necesidad de notificación previa.

DECIMA TERCERA: A.- DECLARACIONES.- El **PROMITENTE COMPRADOR** expresa y voluntariamente declara: Uno.- Que conoce todos los términos y condiciones del FIDEICOMISO. Dos.-

Que conoce todos los términos y condiciones necesarias para alcanzar los FACTORES DE EQUILIBRIO del PROYECTO. **Tres.**- Que conoce y acepta las condiciones que deberán llegar a cumplirse para perfeccionar la compraventa del INMUEBLE mismas que constan expresamente detalladas en la cláusula séptima del presente instrumento, por lo que renuncia expresamente a presentar cualquier reclamo, acción judicial o extrajudicial o arbitral en caso de que las mismas no llegaren a cumplirse. **Cuatro.**- Que conoce que la gestión de la Fiduciaria del FIDEICOMISO es de medio y que por lo tanto ésta no puede otorgar garantía alguna por los resultados esperados del mismo. **Cinco.**- Que conoce y acepta las responsabilidades del FIDEICOMISO y de la Fiduciaria del FIDEICOMISO en el desarrollo, ejecución y construcción del PROYECTO, en especial las limitaciones a dicha responsabilidad establecidas en el contrato de constitución del FIDEICOMISO, las cuales se entienden incorporadas al presente instrumento. En tal sentido renuncia a presentar cualquier reclamo, acción judicial o extrajudicial o arbitral por tal motivo. **Seis.**- Que renuncia a presentar cualquier reclamo o acción judicial o extrajudicial o arbitral en caso de ejecución por parte del FIDEICOMISO de las cláusulas penales y/o de terminación anticipada de este contrato establecidas en el presente instrumento. **Siete.**- Que faculta al FIDEICOMISO para que de ser necesario pueda gravar el inmueble donde se desarrolla el PROYECTO, incluso el(los) INMUEBLE(S) objeto de este contrato, con el objeto de garantizar cualquier crédito u operación crediticia que sea necesaria para el desarrollo del PROYECTO. **Ocho.**- Que, en caso de que vaya a obtener un crédito por parte de una institución financiera, deberá actualizar su precalificación bancaria sesenta días antes de la fecha de entrega de su bien, la cual deberá remitir a la GERENCIA DE PROYECTO para la coordinación de la hipoteca. En este caso, el PROMITENTE COMPRADOR entregará una garantía bancaria a

satisfacción del FIDEICOMISO. La inobservancia de esta disposición por parte del **PROMITENTE COMPRADOR** será causal de incumplimiento y tendrá los efectos previstos en la cláusula décima del presente instrumento. **Nueve.-** Que conoce y acepta que el inmueble que se compromete a comprar, por encontrarse en una Copropiedad, deberá sujetarse a las disposiciones propias del Reglamento Interno de Copropiedad que en su momento se dicte con ocasión de la aprobación de la Propiedad Horizontal. **Diez.-** Que se compromete a pagar los gastos legales que se generen por cesiones y adendums del presente contrato. **Once.-** Que se compromete a pagar los valores que correspondan o que sean necesarios para la contratación de los servicios e instalación de los medidores que permitan la provisión y suministro de los servicios de energía eléctrica, agua potable, acometida telefónica y otros que correspondan al(os) INMUEBLE(S), aceptando desde ya que puedan existir servidumbres que podrían presentarse sobre el mismo o sobre el PROYECTO. **Doce.-** Que el pago del precio pactado es exclusivamente en dólares de los Estados Unidos de América y que será de su exclusiva responsabilidad el origen de los fondos que se entreguen, la selección, solicitud, tramitación y obtención de créditos o financiamiento en el sector bancario y financiero local. **Trece.-** Que conoce que en virtud, de que el (los) INMUEBLE(S) que se compromete a comprar, formará parte del desarrollo urbanístico KARIBAO, en él se formará una entidad rectora que dirija, administre y gobierne las buenas relaciones entre los propietarios y habitantes del mencionado complejo, así como el mantenimiento y mejoramiento de los bienes públicos y privados de la Urbanización, en especial la laguna cristalina con la que contará, por lo que desde ya, se obliga a afiliarse a dicha entidad y a respetar y cumplir su Estatuto y demás Reglamentos y Normas que se expidan. **B.- OBLIGACIONES ADICIONALES.-** El **PROMITENTE COMPRADOR** se compromete a

suscribir, en su debido momento y apenas sea solicitado por el FIDEICOMISO, todo documento o contrato necesario para la ejecución de este contrato, para el desarrollo o ejecución del PROYECTO, para el perfeccionamiento del contrato de compraventa del INMUEBLE, así como los formularios de información básica emitidos por la Unidad de Análisis Financiero (UAF) cuando sea requerido por el FIDEICOMISO por disposición legal. De igual manera, el **PROMITENTE COMPRADOR** se compromete a pagar los impuestos prediales y las cuotas de condominio o expensas correspondientes a los INMUEBLES, desde aquella fecha en la cual el FIDEICOMISO le comunique por escrito que se ha concluido la construcción del PROYECTO y que debe hacerse la correspondiente entrega-recepción de tales INMUEBLES, independientemente a que los reciba o no. En caso de cualquier deterioro o menoscabo en los INMUEBLES, por causas atribuibles o no al **PROMITENTE COMPRADOR**, a partir de la comunicación antes referida, será de exclusiva cuenta y cargo de éste. En caso de incumplimiento por parte del **PROMITENTE COMPRADOR**, que será determinado a solo criterio del FIDEICOMISO, se aplicará en contra del **PROMITENTE COMPRADOR** lo estipulado en el punto (ii) del numeral dos) de la cláusula décima del presente instrumento para los casos de desistimiento o incumplimiento, considerándose por tanto que el INMUEBLE ha quedado disponible para su enajenación a una tercera persona. **DECIMO CUARTA: CAMBIO DE ESPECIFICACIONES Y TRABAJOS ESPECIALES.**- Las partes acuerdan que el o los INMUEBLE(S), objeto del presente contrato, no podrán ser modificados en su interior por solicitud del **PROMITENTE COMPRADOR**, quien, desde ya reconoce y acepta que solo podrá realizar cambios una vez que lo reciba y haya suscrito la escritura de transferencia de dominio correspondiente. El **PROMITENTE VENDEDOR** se reserva la facultad de realizar las modificaciones que sean requeridos



por las autoridades pertinentes y/o que correspondan a mejoras y optimización del diseño. **DECIMA QUINTA: ORIGEN DE FONDOS.**- El **PROMITENTE COMPRADOR** declara expresamente que los fondos con los cuales paga y/o pagará los valores establecidos en este contrato, tienen un origen lícito y en especial no provienen de ninguna actividad relacionada con el cultivo, fabricación, almacenamiento, transporte o tráfico ilícito de sustancias estupefacientes o psicotrópicas, lavado de activos, dinero o cualquier actividad delictiva, ilegal o ilícita. El **PROMITENTE COMPRADOR** autoriza expresamente al FIDEICOMISO para que, directamente o a través de terceros, efectúe todas las indagaciones que razonablemente deba realizar para comprobar el origen de estos recursos. En caso que se inicien contra el **PROMITENTE COMPRADOR** investigaciones relacionadas con las mencionadas actividades, el FIDEICOMISO se halla autorizado para proporcionar a las autoridades competentes las informaciones que éstas demanden. En el evento de que por cualquier medio se comprobare alguna irregularidad en el origen o proveniencia de los recursos, el FIDEICOMISO se halla autorizado a dar por terminado este contrato, sin que se requiera explicación alguna de su parte y sin que el **PROMITENTE COMPRADOR** tenga derecho a indemnización alguna, hallándose obligado el FIDEICOMISO únicamente a devolver al **PROMITENTE COMPRADOR** la suma total de los valores efectivamente cancelados en virtud de este contrato, sin intereses, dentro de los treinta días posteriores a que se suscriba una nueva promesa de compra venta sobre el(los) INMUEBLE(S) con un nuevo promitente comprador. Bastará para el ejercicio de este derecho, la simple comunicación escrita que el FIDEICOMISO remita al **PROMITENTE COMPRADOR** en tal sentido. El **PROMITENTE COMPRADOR** renuncia desde ya a presentar cualquier reclamo, acción judicial, extrajudicial o arbitral por tal motivo.

reconociendo desde ya que no tendrá derecho a exigir indemnización alguna en el evento de que llegare a producirse tal evento. **DECIMA SEXTA: GASTOS Y TRIBUTOS.- Uno.-** El **PROMITENTE COMPRADOR** se compromete y obliga a pagar los gastos relativos al perfeccionamiento del Contrato de Transferencia de dominio (Compraventa), lo cual comprende, entre otros, honorarios profesionales por la elaboración de minuta, honorarios notariales, certificados de avalúo emitidos por el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Playas, certificados de gravamen emitidos por el registro de la propiedad, impuestos de transferencia de dominio, incluido la plusvalía, de existir; inscripción en el Registro de la Propiedad, impuesto predial urbano, por lo que de la misma forma en la que se compromete a pagar el precio establecido en el presente contrato, pagará en calidad de abono para dichos gastos, la suma de TRES MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (USD 3.000,00). El **PROMITENTE COMPRADOR** autoriza al FIDEICOMISO a disponer de los valores pagados por este concepto para sufragar los gastos indicados. Con el fin de tener unificados todos los contratos, títulos de propiedad, autorizaciones municipales y demás instrumentos relativos al PROYECTO, las partes han acordado que el FIDEICOMISO designará a un tercero y/o a la GERENCIA DE PROYECTO para que realice todas las gestiones pertinentes con la finalidad de obtener el perfeccionamiento de este contrato así como los que se deriven por su celebración, inclusive el contrato definitivo de compraventa. Cualquier diferencia en los valores a ser liquidados por el Notario, Registro de la Propiedad, Municipalidad, etc. será a cargo del **PROMITENTE COMPRADOR**, pues así lo reconoce y acepta. En el evento de que hubiere valores a favor del **PROMITENTE COMPRADOR**, el FIDEICOMISO le entregará el excedente, una vez inscrita la escritura de compraventa de (los) INMUEBLE(S) en el Registro de la Propiedad



correspondiente. El **PROMITENTE COMPRADOR** desde ya autoriza al **FIDEICOMISO** a disponer de este rubro **Dos.-** El **PROMITENTE COMPRADOR** se compromete a pagar las expensas de mantenimiento de la copropiedad a partir del mes siguiente de la comunicación de cobro que reciba por parte de la GERENCIA DE PROYECTO y/o el Administrador correspondiente. **DECIMA SEPTIMA: DOMICILIO CONTRACTUAL.-** Las partes convienen y establecen como domicilio contractual, las siguientes direcciones: **Uno.- PROMITENTE COMPRADOR:** Notificaciones en la ciudad de QUITO: TEJAR LOTE CIENTO CINCO Y CHORRERA, URBANIZACION REAL ALTO, QUITO - ECUADOR **Dos.- FIDEICOMISO:** Notificaciones en la ciudad de Guayaquil: Avenida Francisco de Orellana, Edificio World Trade Center, Torre A, piso nueve, oficina novecientos uno (901). Las partes se obligan a notificar por escrito, en un plazo no mayor de cinco días hábiles, cualquier cambio o modificación en las direcciones señaladas en esta cláusula. A falta de tal notificación, se entenderá que no ha ocurrido cambio de domicilio y que por tanto la entrega de comunicaciones se ha realizado válidamente. **DECIMA OCTAVA: CLAUSULA ARBITRAL -** Las partes contratantes renuncian a fuero, domicilio y a cualquier reclamo o demanda por vía judicial, y convienen en que toda controversia, discrepancia o diferencia derivada de este contrato, o que guarde relación directa o indirecta con éste, o con su cumplimiento y ejecución, será resuelta definitivamente, en un Laudo inapelable, por un Tribunal de Arbitraje que se integrará y funcionará de acuerdo con la Ley de Arbitraje y Mediación vigente en Ecuador, y el Reglamento para el funcionamiento del Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Guayaquil. La sede será Guayaquil, y el español el idioma del proceso. Todo el proceso arbitral será CONFIDENCIAL. El Tribunal de Arbitraje a cuya resolución en DERECHO se someten las partes, estará conformado

por TRES árbitros, de los cuales cada parte nombrará un árbitro, y el tercero, que presidirá el Tribunal, será sorteado de la Lista de Árbitros del mencionado Centro de Arbitraje, por el Director de dicho Centro. Si alguna de las partes no nombrare el árbitro a que tiene derecho, dentro del término de cinco días de que sea notificado para el efecto, entonces será también sorteado de la Lista de Árbitros del Centro de Arbitraje y Conciliación, por su Director. El DERECHO APLICABLE será el vigente en el Ecuador para los actos jurídicos convenidos en el Contrato. Los COSTOS del Tribunal serán pagados al inicio del proceso por el actor o demandante, pero las COSTAS PROCESALES, incluyendo honorarios profesionales, deberán ser asumidos totalmente, al final, por el que resultare vencido, quien reembolsará a la contraparte los valores que fijare el Tribunal por tal concepto. Si durante el proceso arbitral alguno de las partes no cumpliera con el pago que le corresponda en el costo de alguna diligencia o de honorarios periciales solicitados por esa parte, podrá pagar la contraparte, debiendo ser reembolsada al final por aquel a quien haya correspondido dicho pago. Independientemente de lo dicho, el Tribunal Arbitral podrá establecer la forma en que las partes, individual o conjuntamente, asuman costas y honorarios. **DECIMA NOVENA: ACEPTACION.-** El PROMITENTE COMPRADOR declara que conoce y acepta que los términos del presente contrato son los que rigen el presente negocio jurídico e imperan sobre cualquier otro acuerdo escrito o verbal, documento privado o cotización anterior o posterior al mismo, por lo cual los términos del mismo no podrán variar salvo acuerdo expreso de las partes el cual deberá constar en un contrato de rectificación o adendum al presente contrato, caso contrario, cualquier estipulación que contravenga lo dispuesto en el mismo no tendrá validez alguna. Las partes declaran que conocen los términos y condiciones establecidos en el presente contrato, por lo que en señal de conformidad



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Campoverde León, Jorge Omar**, con C.C: # **0923615405** autor del trabajo de titulación: **Diseño de una metodología para la implementación de NIIF 15 en una empresa inmobiliaria en el Ecuador y sus efectos tributarios** previo a la obtención del título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, CPA en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, septiembre del 2016



Campoverde León Jorge Omar

C.C: 0923615405



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT

Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Castro Garcés, Catalina Leonor**, con C.C: # **0923730659** autor del trabajo de titulación: **Diseño de una metodología para la implementación de NIIF 15 en una empresa inmobiliaria en el Ecuador y sus efectos tributarios** previo a la obtención del título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, CPA en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, septiembre del 2016

Catalina Castro G.

Castro Garcés, Catalina Leonor

C.C: 0923730659

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Diseño de una metodología para la implementación de NIIF 15 en una empresa inmobiliaria en el Ecuador y sus efectos tributarios		
AUTOR(ES)	Jorge Omar Campoverde León y Catalina Leonor Castro Garcés		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	CPA. Raúl Guillermo Raúl Ortiz		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Contabilidad y Auditoría, CPA		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, CPA		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	Septiembre del 2016	No. DE PÁGINAS:	151
ÁREAS TEMÁTICAS:	Contabilidad		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Activo del contrato, Pasivo del contrato, Obligación de desempeño, contrato, clientes, Ingreso de actividades Ordinarias.		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):			
<p>En mayo de 2014, la IASB y la FASB emitieron una norma conjunta para el reconocimiento de los ingresos ordinarios proveniente de contratos con los clientes. La nueva norma proporciona un marco que sustituye a las normas de contabilidad existentes para el reconocimiento de los ingresos bajo los US GAAP e IFRS. Entre las novedades de la nueva norma incluye, nuevos requerimientos de revelación tanto cualitativos y cuantitativos que se deberán incorporar en las notas a los estados financieros a la fecha de reporte y que tienen por objeto permitir a los usuarios de los estados financieros comprender la naturaleza, cantidad, oportunidad e incertidumbre de los flujos de ingresos y de efectivo que surgen de los contratos con los clientes. Adicionalmente la norma requiere la aplicación de un modelo de cinco pasos para determinar cuándo deben ser reconocidos los ingresos, y en qué importe. El principio básico sobre el cual se basa este modelo es que los ingresos de actividades ordinarias se reconozcan en una forma que represente la transferencia de control de los bienes o servicios, comprometidos con los clientes, por un importe que refleje la contraprestación a la cual la entidad espera tener derecho, a cambio de dichos bienes o servicios. Para algunas compañías, puede haber pocos cambios en la oportunidad y el importe de los ingresos reconocidos. Sin embargo, para llegar a esta conclusión requerirá una comprensión del nuevo modelo y un análisis de su aplicación a transacciones específicas</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0987216930 - 0987208570	E-mail: catcastro@deloitte.com / omar_140610@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Guzmán Segovia, Guillermo		
	Teléfono: +593-4-2200804 ext. 1609		
	E-mail: guillermo.guzman@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			