



UNIVERSIDAD
DE PIURA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

**Mejora en el proceso de validación del reconocimiento de
ingresos ordinarios según la NIIF 15 en una empresa
inmobiliaria**

Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título de
Contador Público

Sergio Mauricio Querevalú Novoa

Revisor(es):
Mgtr. Mariela del Pilar Quiroz Caballero

Piura, diciembre de 2023

Declaración Jurada de Originalidad del Trabajo Final

Yo, Sergio Mauricio Querevalú Novoa, egresado del Programa Académico de Contabilidad y Auditoría de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Piura, identificado(a) con DNI 70363403

Declaro bajo juramento que:

1. Soy autor del trabajo final titulado:
“ Mejora en el proceso de validación del reconocimiento de ingresos ordinarios según la NIIF 15 en una empresa inmobiliaria ”
El mismo que presento bajo la modalidad de **Trabajo de suficiencia profesional**¹ para optar el **Título Profesional**² de Contador Público.
2. La asesoría del trabajo estuvo a cargo de:
 - Mgtr. Mariela del Pilar Quiroz Caballero, identificado con DNI N° 16729499
3. El texto de mi trabajo final respeta y no vulnera los derechos de terceros o de ser el caso derechos de los coautores, incluidos los derechos de propiedad intelectual, datos personales, entre otros. En tal sentido, el texto de mi trabajo final no ha sido plagiado total ni parcialmente, para la cual he respetado las normas internacionales de citas y referencias de las fuentes consultadas.
4. El texto del trabajo final que presento no ha sido publicado ni presentado antes en cualquier medio electrónico o físico.
5. La investigación, los resultados, datos, conclusiones y demás información presentada que atribuyo a mi autoría son veraces.
6. Declaro que mi trabajo final cumple con todas las normas de la Universidad de Piura.

El incumplimiento de lo declarado da lugar a responsabilidad del declarante, en consecuencia; a través del presente documento asumo frente a terceros, la Universidad de Piura y/o la Administración Pública toda responsabilidad que pueda derivarse por el trabajo final presentado. Lo señalado incluye responsabilidad pecuniaria incluido el pago de multas u otros por los daños y perjuicios que se ocasionen.

Fecha: 06/12/2023



Firma del autor³

¹ Indicar si es tesis, trabajo de investigación, trabajo académico o trabajo de suficiencia profesional.

² Grado de Bachiller, Título profesional, Grado de Maestro o Grado de Doctor.

³ Idéntica a DNI, no se admite digital salvo certificado.

A Dios y a la virgen María Auxiliadora quienes me guían en la vida.

A mis padres por su apoyo incondicional y nunca dejarme caer.

A mi hermano Gustavo que me motiva a superarme cada día.

A mi asesora Mariela, por su tiempo, paciencia y apoyo.



Resumen

El presente trabajo de Investigación tiene como finalidad Proponer una Mejora en el Proceso de validación de ingresos ordinarios, pues existe un control deficiente del stock de lotes por entregar a los clientes por parte del área de Atención al Cliente de la Compañía. Esta validación es un paso previo muy importante para reconocer una venta como ingreso de acuerdo a lo estipulado por la NIIF 15, puesto que, según el objetivo de la norma, permitirá brindar información útil, clara y transparente a los usuarios a través de los estados financieros.

Según José Rueda (2020) en su trabajo de investigación “NIIF 15 Ingresos ordinarios procedentes de contratos con clientes y su incidencia en los Estados Financieros”, menciona que, el no aplicar la norma NIIF 15 en una compañía puede generar la ausencia de información adecuada para realizar un análisis preciso y fundamentado en la presentación de los estados financieros, lo cual conlleva a incidencias financieras. Asimismo, recomienda la aplicación de la NIIF 15 para contar con información financiera precisa y fiable para la toma de decisiones tanto internas como para usuarios externos.

En relación con la metodología aplicada, se utilizó la técnica de revisión documental, así como su instrumento, la ficha documental, llevando a cabo una exhaustiva revisión del proceso de venta de lote de terrenos y de la documentación respaldatoria de dichas operaciones. El objetivo de este análisis fue identificar posibles deficiencias y, al mismo tiempo, detectar oportunidades de mejora que nos permitan asegurar un reconocimiento adecuado de los ingresos generados por la venta de terrenos. Finalmente, se evidenció mejora en el proceso, mitigando riesgos que afecten las aseveraciones de integridad, existencia y exactitud. Además, al garantizar un reconocimiento preciso de los ingresos, logramos una gestión financiera sólida y presentamos información confiable y transparente en nuestros estados financieros. Esta Precisión Financiera proporciona a nuestros directivos, una base sólida para la toma de decisiones.

Tabla de contenido

Introducción	8
Capítulo 1. Aspectos Generales.....	10
1.1 Descripción de la empresa.....	10
1.1.1 Ubicación	10
1.1.2 Actividad.....	10
1.1.3 Misión, visión y valores de la empresa.....	10
1.1.4 Organigrama.....	10
1.2 Descripción general de la experiencia profesional.....	11
1.2.1 Actividad Profesional desempeñada.....	11
1.2.2 Propósito del puesto	12
1.2.3 Proceso que es objeto del informe	12
1.2.4 Resultados Concretos logrados	16
Capítulo 2. Fundamentación del tema.....	18
2.1 Teoría y práctica en el desempeño profesional	18
2.1.1 NIIF 15: Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Cliente. ...	18
2.2 Descripción de las acciones, metodologías y procedimientos	25
Capítulo 3. Aportes y desarrollo de experiencias.....	27
3.1 Desarrollo de experiencias	27
3.1.1 Identificación de un contrato	27
3.1.2 Identificación de obligaciones de desempeño	28
3.1.3 Determinar el precio de transacción.....	29
3.1.4 Asignación del precio de transacción a las obligaciones identificadas	30
3.1.5 Reconocimiento de ingresos cuando las obligaciones se cumplen.....	30
3.2 Aportes	31
Conclusiones.....	32
Recomendaciones	33
Referencias	34
Notas al pie de página	36

Lista de figuras

Figura 1. Organigrama de la Empresa	11
Figura 2. Proceso de Cierre de Venta	13
Figura 3. Proceso de Validación de Lote por Entregar	14
Figura 4. Proceso de Información de Registro de Acta de Entrega	15
Figura 5. Proceso de Validación de documentación y pagos	16
Figura 6. Diferencia entre NIC 18 y NIC 11 y la NIIF 15.	19
Figura 7. Cinco pasos para un reconocimiento de ingresos.....	20
Figura 8. Evaluación para agrupar de obligaciones de desempeño.....	22



Lista de tablas

Tabla 1. Identificación de derechos y obligaciones del contrato	27
Tabla 2. Análisis para identifica obligaciones de desempeño del contrato	28
Tabla 3. Análisis adicional Paso 3	29
Tabla 4. Evaluación del reconocimiento de ingresos en un momento del tiempo.....	30



Introducción

El Perú, sobre todo en el norte del país, en los últimos años el sector inmobiliario y construcción ha crecido a gran escala, estimulado por el crecimiento poblacional, las inversiones públicas y privadas, así como el incremento salarial, combinación que permite tener poder adquisitivo de viviendas con facilidades de financiamiento a la población. Esto se refleja en las estadísticas brindadas por la Cámara de Comercio de Lima, la cual indica que, entre enero y mayo del 2022 el sector construcción acumuló un 0.74% con respecto al año 2021. Además, destacaron que dicho sector aporta un 6,7% al PBI nacional, el cual se traduce en alrededor de USD 16,500 millones, así como, que es uno de los sectores que se viene consolidando a pesar las adversidades impuestas por la Emergencia Sanitaria causada por la Covid-19. (La Cámara, 2022)

Con respecto a la normativa en el país, tras la implementación de la Ley N° 29720-2011, a partir del ejercicio 2012, se empezaron a aplicar de manera obligatoria las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) exclusivamente a las empresas reguladas por la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV), lo cual conllevaba a emitir Estados Financieros debidamente preparados bajo las NIIF y auditados por sociedades de auditoría debidamente habilitadas para posteriormente ser presentados antes la SMV. A pesar de la obligatoriedad impuesta, y tomando como base el objetivo de las NIIF, para presentar información transparente, confiable y útil de los Estados Financieros, es necesario aplicar dicha norma en cualquier entidad diferente a las reguladas por la SMV. (Congreso de la República del Perú, 2011)

Según Alejandro Ferrer y Alexis Ferrer (2019), el IASB y el FASB comenzaron un proyecto colaborativo para esclarecer los principios de reconocimiento de ingresos por actividades ordinarias, por ello desarrollaron una norma en común (NIIF 15), la cual permitirá tener un marco normativo mucho más claro y sólido, busca eliminar inconsistencias y deficiencias presentes en los requerimientos previos sobre ingresos de actividades ordinarias determinadas por las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) 11 y 18.

El reconocimiento de ingresos de una entidad, según la normativa del país, fue hasta el año 2017 regulada por la NIC 18 titulada “Ingresos de Actividades Ordinarias”, por lo que, la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF 15) titulada “Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes” a partir del 01 de enero del 2018 en adelante será la norma reguladora (IASB, 2014).

El sector inmobiliario en específico tiene una característica singular, debido a que la transferencia y reconocimiento de ingreso del bien, se dará en un periodo de tiempo extenso, según las cláusulas estipuladas en el contrato referente a este procedimiento (Deloitte 2016).

Ante lo expuesto, el objetivo del presente informe es validar el proceso de reconocimiento de ingresos en una empresa inmobiliaria bajo la aplicación de NIIF 15, por lo que se ha estructurado en tres capítulos, de la siguiente manera:

En el primer capítulo se precisarán los aspectos generales de la empresa en estudio. Esta información resulta fundamental para que el lector adquiera un conocimiento sobre la empresa y pueda contextualizar la problemática abordada, así como comprender los resultados obtenidos.

En el segundo capítulo se desarrollarán los fundamentos teóricos que respaldan la propuesta, así como las aplicaciones prácticas derivadas de la experiencia personal del autor en el campo de estudio.

En el tercer capítulo se exponen los aportes del autor, las conclusiones y recomendaciones de la propuesta



Capítulo 1. Aspectos Generales

1.1 Descripción de la empresa

Este informe es desarrollado en una empresa peruana dedicada a la venta de lotes de terrenos. Inició sus operaciones el año 2008, y con el tiempo, se convirtió en una empresa líder del sector inmobiliario en el norte del país.

Por motivos de confidencialidad, no se revelará el nombre real, por lo que en adelante se hará referencia como la Compañía.

1.1.1 Ubicación

La sede principal de la compañía se encuentra ubicada en la ciudad de Lima, mientras que sus oficinas administrativas están ubicadas en la ciudad de Piura.

1.1.2 Actividad

La Actividad Principal de la Compañía es la venta de lotes de terrenos habilitados para viviendas, con un enfoque a los sectores A-, B y B+. Con más de 10 años de experiencia en el sector inmobiliario, ha brindado la oportunidad a más de 6,000 familias de construir una vivienda digna, mejorando así su calidad de vida.

Asimismo, la Compañía se esfuerza por ofrecer un servicio diferenciado e innovador respecto a sus competidores, por lo que incluye el concepto de arborización en sus proyectos.

1.1.3 Misión, visión y valores de la empresa

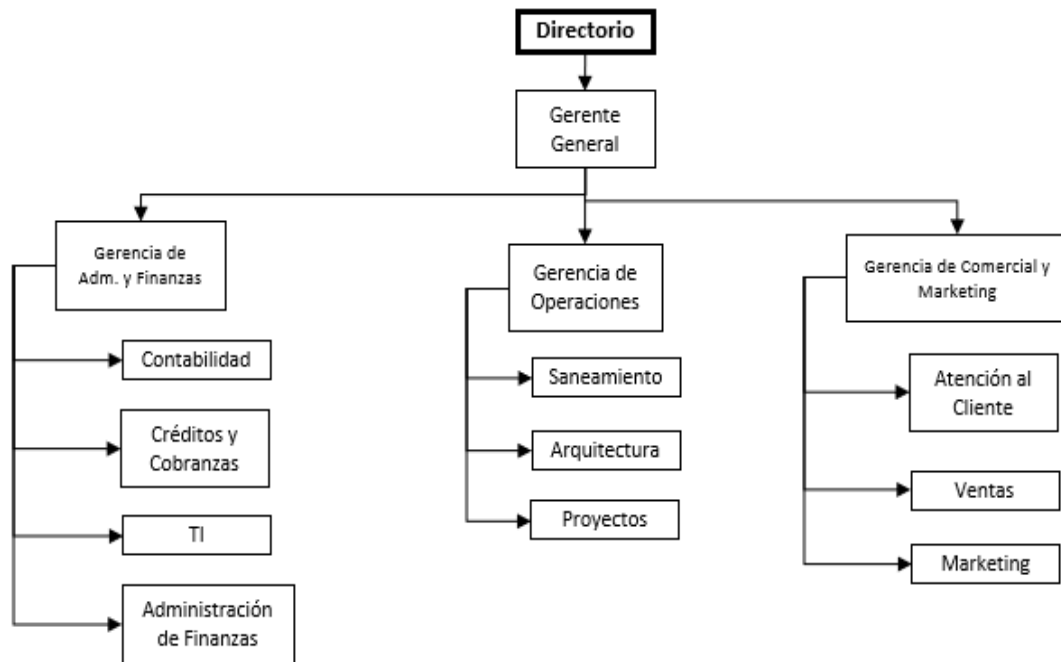
Con el fin de mantener la confidencialidad, el autor ha reformulado los conceptos manteniendo la idea central:

La misión es llevar a cabo proyectos inmobiliarios en ciudades en expansión, con el objetivo de ofrecer viviendas dignas que mejoren la calidad de vida de la comunidad. Nos comprometemos a fomentar el bienestar de nuestros colaboradores y a contribuir al desarrollo de sus habilidades. Todo esto, mientras buscamos garantizar una rentabilidad adecuada para nuestros valiosos accionistas

Por otro lado, alineado con *la misión*, se tiene como visión liderar el camino como la empresa pionera en el desarrollo de ciudades inteligentes, impulsando el crecimiento y progreso de nuestras comunidades. Queremos ser la fuerza impulsora detrás de proyectos innovadores que transformen y mejoren la vida de las personas, apostando siempre por un futuro sostenible y próspero.

1.1.4 Organigrama

El informe incluye un organigrama que ha sido elaborado utilizando la experiencia del autor como punto de partida y con el objetivo de representar de manera coherente la estructura de la compañía.

Figura 1*Organigrama de la Empresa*

Nota. Elaboración en base a la información proporcionada por la empresa

1.2 Descripción general de la experiencia profesional

El autor del presente informe pertenece al área de contabilidad, en la cual, se desempeña actualmente como asistente contable. Este mismo, reporta directamente con el analista contable y a la contadora general.

Desde su ingreso a la compañía, el autor formó parte de la reestructuración interna del área, en la que se detectó algunas deficiencias en procesos fundamentales, como la consolidación de información para la revisión anual de auditoría financiera externa, el reconocimiento de ventas mensuales y control de inventarios. Para abordar estas deficiencias se llevaron a cabo reuniones internas del área y se establecieron reuniones con otras áreas para colaborar en la mejora y optimización de cada uno de los procesos.

1.2.1 Actividad Profesional desempeñada

Las funciones que el autor realiza como asistente contable, según el Manual de Organización y Funciones, son:

- Validar documentación relacionada a la entrega de lotes, refinanciamientos, resoluciones de contratos.
- Emitir y revisar el registro de ventas mensualmente.
- Registrar y reconocer los ingresos y costos de ventas de lotes entregados mensualmente.
- Cargar información masiva al sistema contable.
- Determinar la Estimación de Cobranza Dudosa.

- Analizar las principales cuentas contables como cuentas por cobrar comerciales, cuentas por cobrar relacionadas, estimación de cobranza dudosa, cuentas de ingresos.
- Apoyar en el requerimiento de información en auditoría financieras y tributarias.

1.2.2 Propósito del puesto

El propósito del puesto de Asistente Contable es desempeñar de manera eficiente tanto las funciones propias como complementarias inherentes al puesto, garantizando el correcto funcionamiento del área contable.

1.2.3 Proceso que es objeto del informe

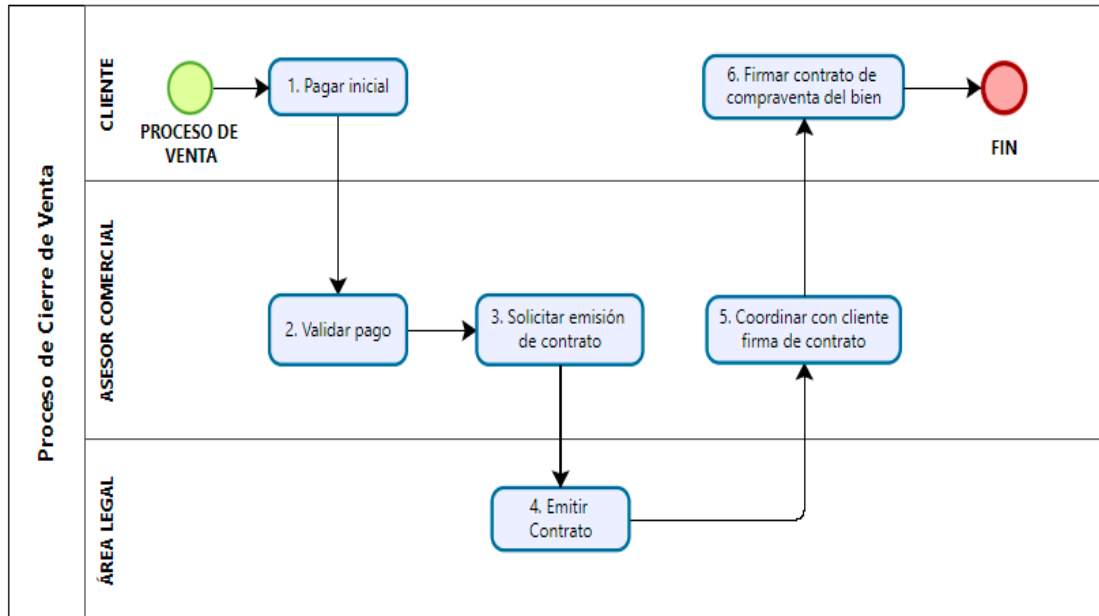
El informe tiene como propósito mejorar el proceso de validación del reconocimiento de ingresos ordinarios por la venta de terrenos de acuerdo con la NIIF 15 y corregir deficiencias que puedan llevar al incumplimiento de dicha norma.

En el proceso de venta intervienen 4 áreas distintas al área de contabilidad: Área Comercial, Atención al cliente, Área de Créditos y Cobranzas y Área Legal, estas siguen ciertos parámetros desde la entrega del lote al cliente hasta la generación de los asientos de reconocimiento de ventas y costo.

El proceso de venta inicia cuando el cliente llega a un acuerdo con los asesores comerciales y realiza los pagos correspondientes de la cuota inicial. Posteriormente, se firma un contrato de compraventa del bien, el cual detalla las obligaciones de desempeño tanto de la compañía, como del cliente. Dentro de este contrato se incluye un cronograma de pagos para los abonos correspondientes. Una de las obligaciones de desempeño de la compañía, establecidas en el contrato, es proporcionar una fecha probable para la conclusión de la habilitación urbana del terreno. Esta habilitación permitirá la entrega del lote al cliente siempre que este haya cumplido con el pago de más del 50% del valor total del lote.

Figura 2

Proceso de Cierre de Venta

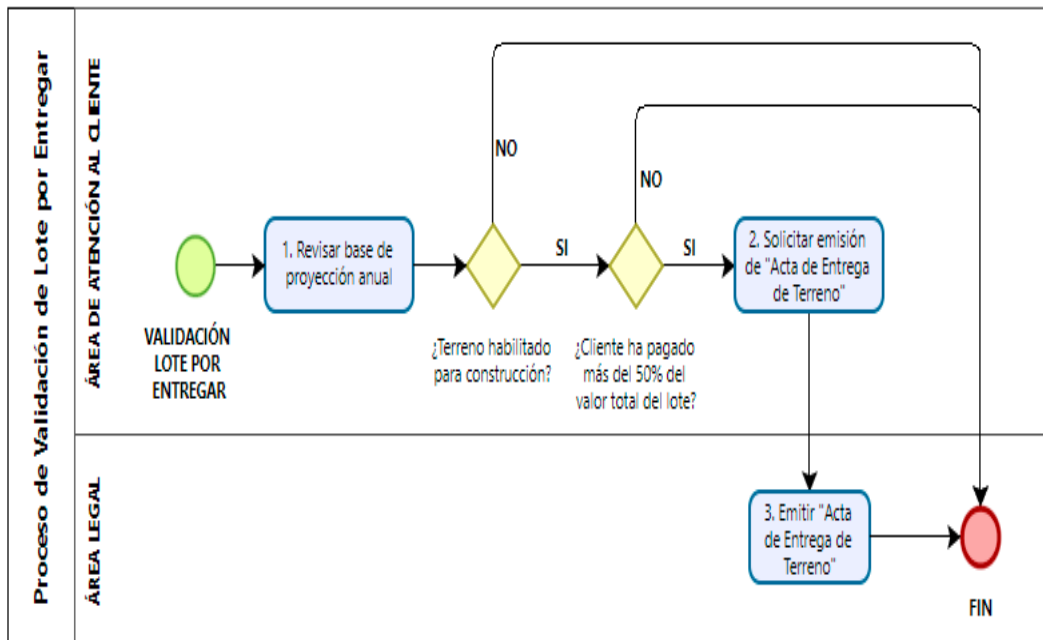


Nota. Elaboración en base al proceso del área comercial de la compañía

Después del proceso de venta, continúa el de validación de lote a entregar; el área atención al cliente, con base a su proyección anual de entregas, verifica 2 aspectos cruciales: primero, que el terreno esté debidamente habilitado para su construcción, segundo, que el cliente haya cumplido con el pago del 50% del valor total del lote. Una vez confirmados estos puntos, se procede a comunicarse con el área de legal para solicitar la emisión del Acta de Entrega de Terreno. Esta acta es el respaldo tanto para la compañía como para el cliente. En él se detalla el número de partida electrónica que permite a la compañía informar a la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP) que el bien en cuestión se ha transferido al cliente. Asimismo, el cliente puede presentar este documento al acercarse a SUNARP para realizar los procedimientos correspondientes relacionados con la propiedad del terreno.

Figura 3

Proceso de Validación de Lote por Entregar

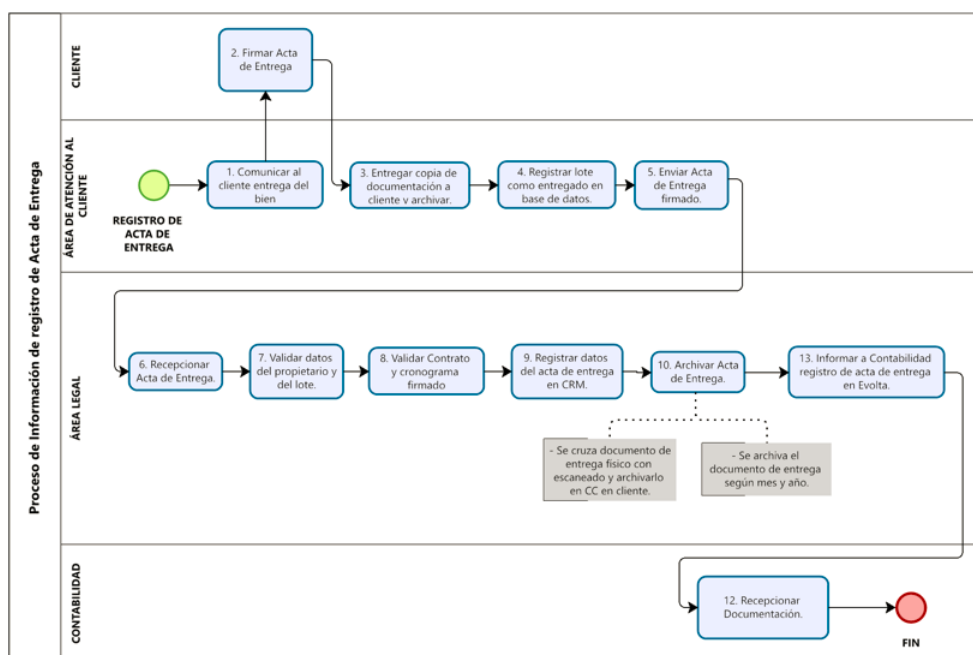


Nota. Elaboración en base al proceso del área de Atención al cliente de la compañía

Posterior a ello, el área de atención al cliente contacta al cliente para coordinar la transferencia formal del bien. En este momento, el cliente procede a firmar el Acta de Entrega de Terreno, quedando una copia en poder de la compañía y otra en posesión del cliente. Una vez que el documento ha sido firmado, el área de atención al cliente registra el lote como entregado en su base de datos, y a su vez, envía el documento debidamente firmado al área legal a través de un correo electrónico. El área legal recibe y valida el documento, para luego archivarlo junto con el contrato correspondiente y registrarlo en el CRM¹ de la compañía. Además, informará al área de Contabilidad sobre la entrega del lote, actualizando así los registros contables de la compañía.

Figura 4

Proceso de Información de Registro de Acta de Entrega



Nota. Elaborado en base al proceso del registro de Acta de Entrega de la compañía

En el área de contabilidad se revisa la documentación con el fin de verificar que se cumpla con los requisitos estipulados por la NIIF 15 para el reconocimiento del ingreso. Los elementos esenciales de la revisión se enumeran a continuación:

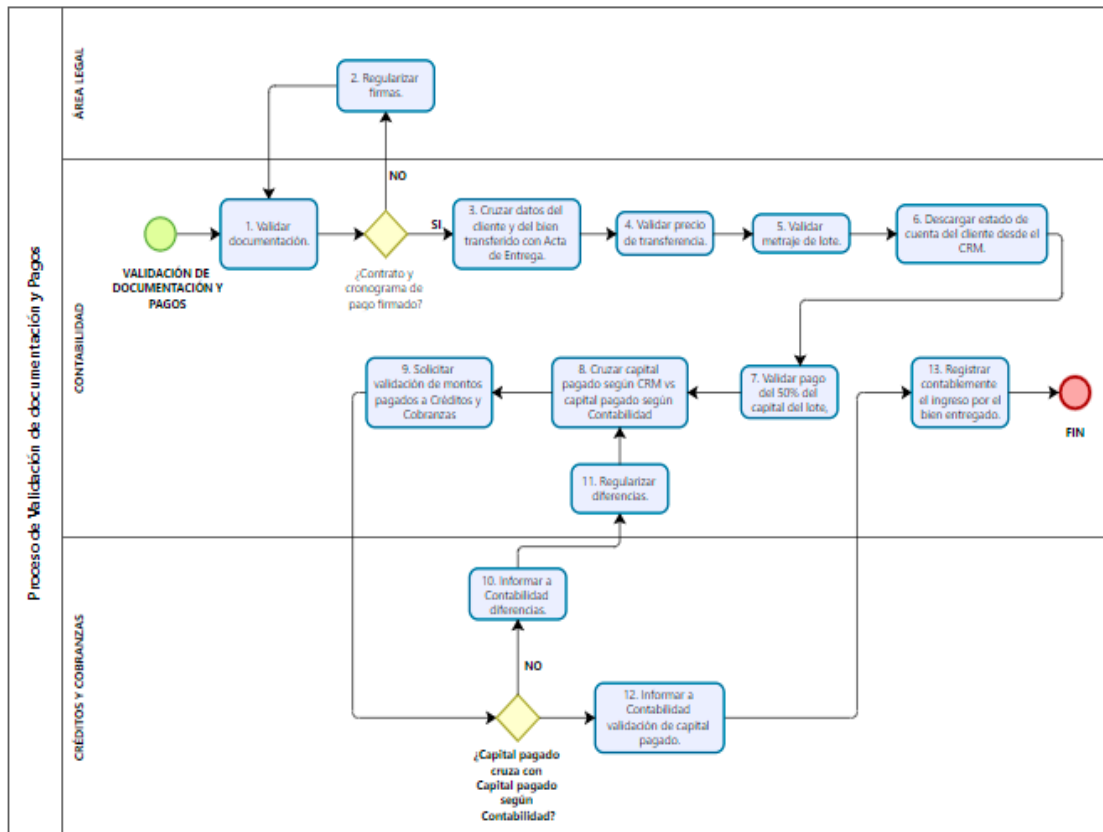
- Si el lote entregado cuenta con un contrato y cronograma de pago, el cual, deberá estar firmado tanto por la compañía y por el cliente.
- Si en el contrato del lote entregado se detalla los compromisos a cumplir por ambas partes, medios y formas de pago, así como la expectativa de que el contrato se cumplirá. Este último lo mediremos según el avance de habilitación urbana y el nivel de cumplimiento de pago del cliente.
- Que, la compañía haya entregado el lote, se verificará con el documento Acta de Entrega de Terreno, el cual deberá estar firmado por ambas partes, recibiendo así la conformidad del cliente.
- El valor del lote, descontando cualquier deducción aplicable, debe estar claramente especificado en una cláusula del contrato. Esta cláusula debe detallar tanto el valor del lote como el valor por metro cuadrado; así se brinda información completa y transparente del precio acordado.

Además, se realiza una revisión del estado cuenta del cliente en el CRM¹ y los registros contables de los pagos anticipados con el objetivo de validar que no exista ninguna diferencia. Es crucial comprobar que el cliente ha abonado más del 50% del valor del lote estipulado.

Finalmente, el área de Créditos y Cobranzas debe confirmar que el valor venta y el total de pagos detallado por Contabilidad es correcto con el fin de que se proceda a reconocer el ingreso mediante la generación de los asientos respectivos, en función al valor venta validado.

Figura 5

Proceso de Validación de documentación y pagos



Nota. Elaboración en base al proceso del registro de Acta de Entrega de la compañía

Al revisar las diferentes etapas del proceso antes mencionado, se evidenció una deficiencia en el área de atención al no llevar un buen control de los lotes entregados y los lotes pendientes de entrega.

Lo mencionado anteriormente, genera que se emitan Actas de Entrega de Terreno por lotes que ya estaban como lotes entregados en años anteriores. Esto podría conllevar a errores contables, al reconocer ingresos de manera duplicada, alterando a fiabilidad de los Estados Financieros.

1.2.4 Resultados Concretos logrados

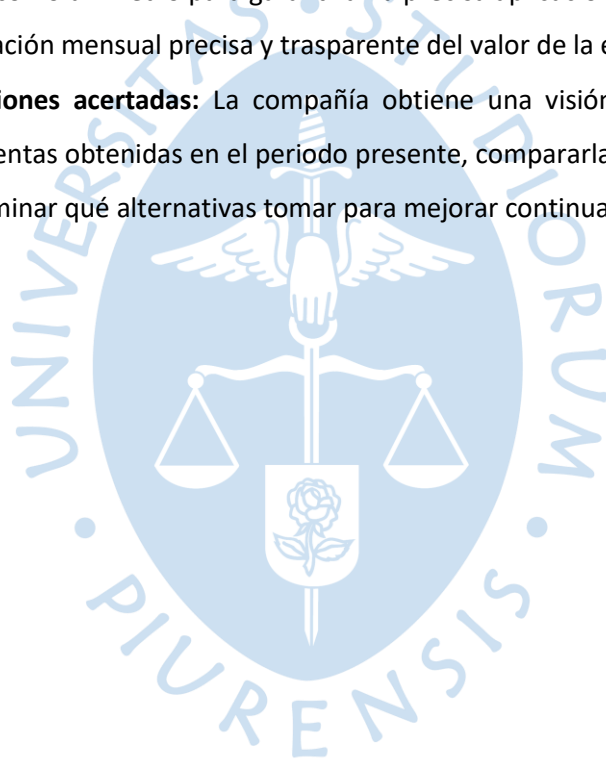
Con la finalidad de mejorar el proceso y mitigar posibles riesgos, se coordinaron reuniones entre todas las áreas involucradas para proponer soluciones y colaborar en conjunto en la mejora el proceso.

Como resultados de las reuniones, se decidió implementar la impresión de tarjetas en el área de atención al cliente. Esta medida tiene como objetivo principal mejorar el seguimiento de los lotes

pendientes de entrega, lo cual contribuirá significativamente a tener mayor precisión y confiabilidad de la base de datos que es gestionada por las distintas áreas involucradas.

Aunque el resultado concreto de las reuniones se manifiesta en la implementación de las tarjetas, este logro posibilita lo siguiente:

- **Cumplimiento normativo:** La compañía está comprometida con adherirse a las pautas establecidas por las regulaciones contables permitiendo identificar y categorizar los riesgos legales y operativos a los que está expuesta.
- **Optimización de recursos:** Se elimina la necesidad de dobles revisiones por parte de las áreas involucradas, permitiéndoles redirigir ese tiempo hacia otras tareas laborales.
- **Transparencia financiera:** La implementación de tarjetas, por parte del área de AACC de la compañía sirve como un medio para garantizar la precisa aplicación de la NIIF 15, asegurando así una presentación mensual precisa y transparente del valor de la empresa.
- **Toma de decisiones acertadas:** La compañía obtiene una visión más amplia y clara con respecto a las ventas obtenidas en el periodo presente, compararlas con periodos anteriores, evaluar y determinar qué alternativas tomar para mejorar continuamente.



Capítulo 2. Fundamentación del tema

2.1 Teoría y práctica en el desempeño profesional

2.1.1 NIIF 15: Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Cliente.

2.1.1.1 Alcance y aplicabilidad de la NIIF 15. De acuerdo con la International Accounting Standard Board (2014) el nuevo método establecido por la NIIF 15 para el reconocimiento de los ingresos ordinarios, es aplicable para la totalidad de los acuerdos contractuales, solo cuando son celebrados con clientes.

Por lo tanto, no aplica para contratos contemplados por otras normas, tales como:

- Contrato de arrendamiento que están sujetos a las regulaciones de la NIC 17 *Arrendamientos*.
- Contratos de Seguros, los cuales se rigen bajo la NIIF 14 *Contratos de Seguros*.
- Instrumentos Financieros que se encuentran dentro del ámbito de NIIF 9 *Instrumentos Financieros*, NIIF 10 *Estados Financieros Consolidados*, NIIF 11 *Acuerdos Conjuntos*, NIC 27 *Estados Financieros Separados* y NIC 28 *Inversiones en Asociadas y Negocios Conjuntos*.
- Intercambios no monetarios entre entidades que pertenecen a la misma línea de negocio.

Adicionalmente, los reconocimientos de ingreso provenientes de dividendos y/o intereses, no están respaldados por la norma.

2.1.1.2 Cambios y transición de la NIC 18 y NIC 11 a la NIIF 15. La norma NIIF 15 sustituye a la NIC 18, la cual se enfoca en Ingresos Ordinarios, así como también a la NIC 11, cuyo objetivo es regular los Contratos de Construcción, además de incorporar una serie de requisitos asociados a estos estándares, es por ello por lo que, Calderón et al (2019) menciona que la norma introduce requerimientos complejos que podrían llevar a modificaciones significativas en las políticas de reconocimiento de ingresos habituales de diversas organizaciones.

Por otro lado, BDO (s.f.) señala que, los cambios que conlleva la NIIF 15 son sumamente importantes en el aspecto financiero, además, el autor menciona que esta norma trae consigo un cambio trascendental, detallando lo siguiente:

- Proporciona un enfoque integral y completo que define la cantidad de ingresos que debe ser reconocida y el momento en que debe realizarse dicho reconocimiento.
- El principio fundamental de la norma establece que un proveedor debe registrar los ingresos de manera que refleje la transferencia de los bienes y/o servicios comprometidos a los clientes.
- La norma propone un único modelo de reconocimiento de ingresos aplicado a todos los ingresos provenientes de contratos con clientes. Con el modelo de reconocimiento propuesto los criterios de reconocimiento se enfocarán únicamente en la identificación de obligaciones de desempeño

Asimismo, La transición de la NIC 18 y la NIC 11 a la NIIF 15 es explicada por Castro et. Al (2016), quien desarrolló una investigación titulada “Evaluación del efecto de transición de la NIC 18 a la NIIF 15 en el reconocimiento de ingresos por contrato de Venta en el sector Minería” en el cual explica el detalle de diferencias de acuerdo con las siguientes características:

Figura 6

Diferencia entre NIC 18 y NIC 11 y la NIIF 15

Características	NIC 11/nic 18	NIIF 15
Modelo Aplicado	Modelos separados para contratos de: - Construcción - Bienes y Servicios	Modelo de los 5 pasos (único modelo) para obligaciones de desempeño
Elemento Central	El enfoque se dirige hacia la transferencia de riesgos y beneficios.	El enfoque se centra en identificar el control
Guías establecidas	- Acuerdos con múltiples elementos - Consideración variable - Licencias	Guías específicas para: - Separación de elementos múltiples - Asignación del precio - Contraprestación variable - Licencias - Opciones de compra
Reconocimiento del Ingreso	Cuando sea probable fluidez de beneficios económicos futuros a la entidad y sean medidos con fiabilidad.	Cuando se realice transferencia del bien y/o servicio por importe que refleje contraprestación esperada.
Momento del reconocimiento del Ingreso	Cuando se transfieren los riesgos y beneficios del bien y/o servicio.	Cuando el cliente obtiene el control total del bien y/o servicio

Nota. Elaborado en base a la “Evaluación del efecto de transición de la NIC 18 a la NIIF 15 en el reconocimiento de ingresos por contrato de venta en el sector minería”. Castro et al. (2016)

2.1.1.3 Importancia de la NIIF 15. Asimismo, de acuerdo con Castro et al (2016) la NIIF 15 desempeña un papel fundamental en el ámbito contable y financiero, mencionando las siguientes razones:

- **Estandarización global:** Establece una estandarización para el reconocimiento de ingresos, promoviendo así la consistencia y comparabilidad de los estados financieros en todo el mundo.
- **Calidad de los estados financieros:** Contribuye a elevar la calidad de los estados financieros al estandarizar la forma en que se reconocen los ingresos.
- **Apoyo en la planificación estratégica y toma de decisiones:** Proporciona a las compañías una base sólida para evaluar su desempeño financiero y tomar decisiones estratégicas más consistentes.

- **Información sólida para la toma de decisiones:** ofrece una visión más precisa y completa del desempeño financiero de una compañía para la toma de decisiones informadas de accionistas, analistas y otras partes interesadas.

En resumen, la NIIF 15 es esencial para establecer normas consistentes, mejorar la transparencia, facilitar la toma de decisiones y garantizar el cumplimiento normativo en la presentación de estados financieros, lo que beneficia a las compañías y a todas las partes interesadas en comprender y evaluar el rendimiento económico de una compañía.

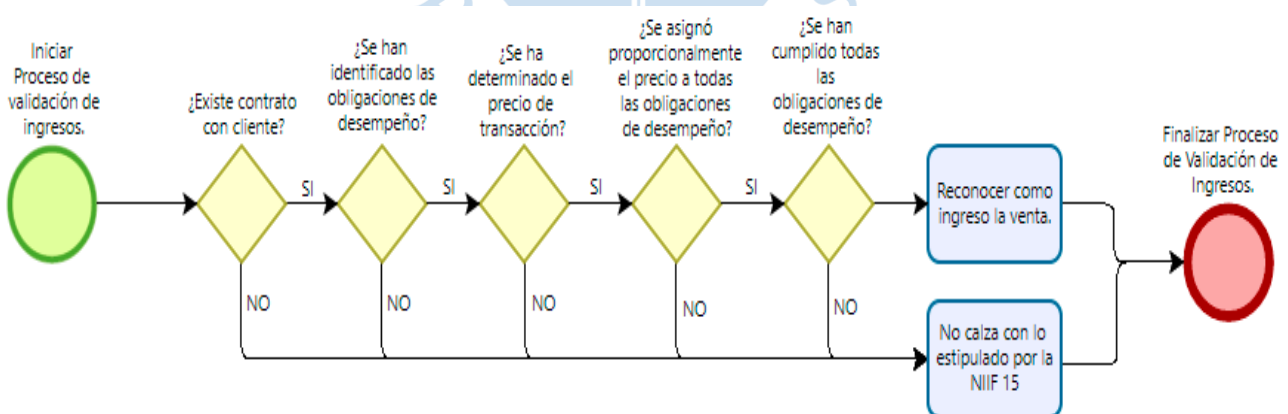
2.1.1.4 Modelo de reconocimiento de Ingresos de la NIIF 15: Modelo de los cinco pasos. La NIIF 15 requiere una mayor cantidad de información específica por revisar sobre los contratos con clientes para lograr tener una visión más amplia de la naturaleza e incertidumbre de los ingresos que se van a reconocer por actividades ordinarias. Al momento de reconocer un ingreso, la norma propone los siguientes pasos:

- 1) Identificación de un contrato
- 2) Identificación de obligaciones de desempeño
- 3) Determinar el precio de transacción
- 4) Asignación del precio de transacción a las obligaciones de desempeño identificadas
- 5) Reconocimiento de ingresos cuando las obligaciones se cumplen

A continuación, un resumen de los cinco pasos descritos anteriormente mediante una representación gráfica:

Figura 7

Cinco pasos para un reconocimiento de ingresos



Nota. Elaboración en base de la NIIF 15

2.1.1.4.1 Paso 1. Identificación de un contrato. El inicio del proceso implica la identificación del contrato con el cliente. En este contexto, un cliente hace referencia a una personal natural o jurídica que ha llegado a un acuerdo para adquirir bienes y/o servicios en el marco de las operaciones habituales de la compañía, a cambio de una contraprestación. En este sentido, un contrato representa

un acuerdo que puede adoptar forma escrita, verbal o estar implícito en las prácticas comerciales convencionales (Carvajal y Salgado, 2020).

Este paso determina si existe un contrato válido con un cliente, y para identificarlo como tal, debe contar con las siguientes características:

- **Obligaciones de desempeño:** Tanto la compañía como el cliente tienen el conocimiento y compromiso de cumplir con las obligaciones, es decir, existe una aprobación por ambas partes; también, este contrato establece de manera clara los derechos y obligaciones exigibles, y al ser exigible, permitirá a cualquiera de las partes recurrir ante un tribunal en caso alguno de sus derechos no se satisfagan.
- **Condiciones de pago:** La compañía reconocerá las condiciones de pago tales como fechas de pago, cuotas, etc. como contrapartida por los bienes y/o servicios que están siendo transferidos.
- **Fundamento comercial:** El contrato está basado en aspectos comerciales, lo cual se refleja cuando el riesgo o el monto de los flujos de efectivo cambian como resultado de dicho contrato.
- **Derecho de cobro:** Exista probabilidad que la compañía tenga derecho al cobro de la contraprestación establecida.

Asimismo, Carvajal y Salgado (2020) señalan que existen algunas implicancias que se deben tener en cuenta para la celebración de un contrato, como:

Combinación de contratos. Este punto inicial del modelo también implica examinar dos aspectos esenciales, como la agrupación de contratos y sus eventuales modificaciones. Las compañías deberán combinar contratos solo si se cumplen las siguientes situaciones:

- Estos se tratan como un conjunto de Contratos, con un propósito comercial indivisible, lo que significa que hay dos contratos firmados, sin embargo, ambos son relevantes entre sí, puesto que, se encuentran vinculados a una sola operación comercial. (Romano, 2019).
- El monto de la contraprestación a pagar en un contrato se encontrará ligado al precio y/o rendimiento del otro, lo que implicaría un progreso continuo, en el que el precio de la segunda fase del contrato dependerá exclusivamente del rendimiento de la primera fase (Mantilla, 2018).
- Los bienes que se han detallado en uno o en el conjunto de los contratos constituyen una única obligación de desempeño (Deloitte, 2014).

Modificación de contratos. Un factor adicional para tener en cuenta es la posibilidad de una modificación aprobada proveniente de una revisión posterior de los precios y/o alcance de un contrato, lo cual tendría implicancias en las condiciones que generen derechos y obligaciones exigibles.

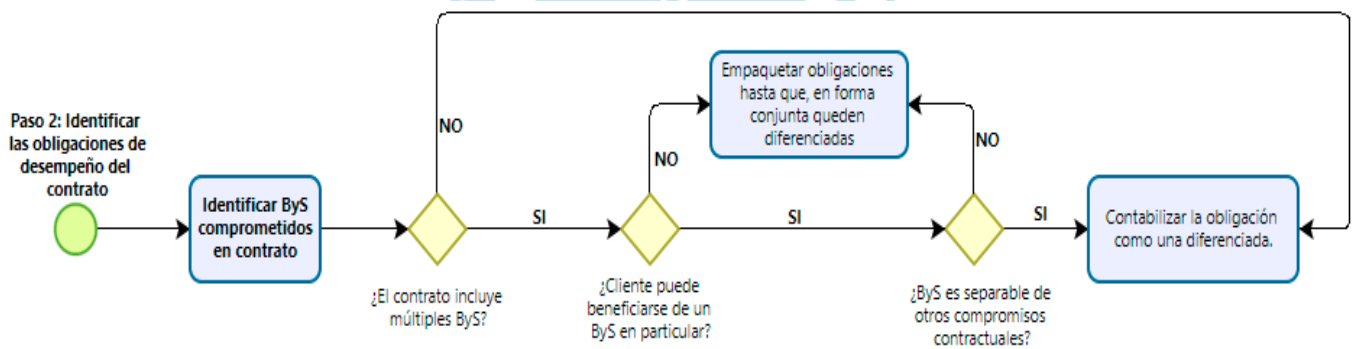
El trato contable de una modificación será mediante un contrato separado siempre y cuando se cumplan con las siguientes características:

- Implica una obligación de desempeño independiente que se distingue claramente.
- El precio adicional determinado refleja el precio de venta aislado de dicha obligación independiente.
- De no cumplirse dichas condiciones, la modificación se considerará como un ajuste al contrato original.

2.1.1.4.2 Paso 2. Identificación de obligaciones de desempeño. La compañía es la responsable de reconocer las obligaciones de desempeño que se ha comprometido entregar al cliente, es decir, proporcionar un bien y/o un servicio diferenciado. A continuación, se presenta de forma gráfica el proceso de identificación de estas obligaciones:

Figura 8

Evaluación para agrupar obligaciones de desempeño.



Nota. NIIF 15, Ingresos procedentes de contratos con clientes. El IASB emite la nueva norma de reconocimiento de ingresos (Deloitte. 2014). Donde ByS representan los Bienes y Servicios.

El término obligaciones diferenciadas hace referencia a los bienes y/o servicios comprometidos en el contrato, los cuáles serán registrados de forma independiente si cumplen con las siguientes condiciones:

- **Por parte del cliente** obtener un beneficio proveniente de un bien o servicio de manera independiente o en conjunto con otros recursos ya disponibles a su favor.
- **Por parte de la compañía** el compromiso de transferir el bien y/o servicio puede ser reconocido de manera independiente de otros compromisos asumidos en el contrato.

Esta evaluación es fundamental en el proceso; si las obligaciones de desempeño no se identifican ni se agrupan de manera precisa, el reconocimiento de ingresos podría ser erróneo. Para ello, la norma requiere se detalle en las notas de los Estados Financieros cuál será el juicio que la compañía ha utilizado para llegar a la conclusión de la existencia de las obligaciones de desempeño.

2.1.1.4.3 Paso 3. Determinar el precio de transacción. El precio de transacción, según la NIIF 15, hace referencia al monto que una compañía anticipa recibir al otorgar un bien y/o un servicio a un cliente, sin considerar impuestos indirectos recuperables según la legislación vigente. En términos simples, se trata del importe monetario acordado entre la compañía y el cliente en el contrato. Además, puede estar integrado por descuentos, incentivos y modificaciones relacionadas con el contrato que influyen en la suma total que el cliente finalmente abonará por el bien y/o servicio transferido.

Este precio, según la norma, puede tener una naturaleza fija, variable, o ambas, por lo cual, para determinar su cálculo, las compañías deben considerar los siguientes factores:

- **Contraprestación variable:** Se trata de un importe que la compañía podría recibir en función a eventos futuros, algunos de los cuales pueden escapar de su control. Este momento puede fluctuar debido a descuentos, multas, devoluciones, estímulos u otros elementos semejantes. Esta variación en el precio puede estar indicada de manera directa o estar implícita en los términos del contrato. La posibilidad de que la contraprestación acordada con un cliente varíe puede ser establecida de manera clara en el contrato. Junto con las disposiciones contractuales, el pago convenido es considerable variable si se cumple algunas de las siguientes condiciones:
 - a. El cliente cuenta con una expectativa legítima de que la compañía, de acuerdo con las prácticas comerciales convencionales o a políticas expresadas por la compañía, reconocerá una retribución menor al valor estipulado en el contrato.
 - b. Otras circunstancias que indiquen la intención de la compañía de proporcionar un descuento al momento de suscribir el contrato. Por consiguiente, la contraprestación variable debe ser considerada solamente si existe una alta probabilidad de que no se produzca un cambio significativo en el importe de los ingresos ordinarios ya reconocidos. Para su cálculo, es indispensable emplear la expectativa matemática o el valor más probable.

Para la estimación del importe de una contraprestación variable, la compañía utilizará algunos de los siguientes métodos:

- **El valor esperado:** Resultado que se obtendría al promediar los posibles valores de una variable teniendo cuenta las probabilidades de asociar a cada valor. Utilizar este importe ayudará a reflejar adecuadamente la incertidumbre en los ingresos y a reconocerlos en función de las probabilidades de ocurrencia de los diferentes resultados posibles.
- **El importe más probable:** Valor que se espera que ocurra con mayor frecuencia en un rango de resultados posibles. El utilizar este importe implica que se considera más

probable en lugar de utilizar otros valores posibles para reflejar la incertidumbre en los ingresos de una manera más conservadora y realista.

- **Existencia de un componente de financiación significativo en el contrato:** Se refiere a la presencia de financiamiento entre la compañía y el cliente, ya sea que la compañía esté proporcionando financiamiento al cliente o viceversa. Cuando pasa el primer escenario, se reconocerá un ingreso financiero, mientras que, si es, al contrario, se reconocerá un costo financiero. De acuerdo con la norma, si el lapso entre la entrega de bienes o servicios y el pago es inferior a un año, no será necesario reconocer intereses. En un contrato con un cliente no sería considerado un componente de financiamiento significativo si se cumple alguna de las siguientes condiciones:
 - a. Cliente realiza pago por anticipado y fecha de transferencia del bien y/o servicio quedará a su discreción.
 - b. Cuando una porción considerable de la contraprestación es variable y su importe se encuentra condicionado a la realización o no de un evento futuro que no está bajo el control de ambas partes del contrato.
 - c. Cuando existe diferencia entre la contraprestación pactada y el importe financiado, se origina debido a factores diferentes a brindar financiación al cliente o a la compañía.
- **Contraprestación distinta al efectivo:** En los contratos en los que la contraprestación no se realiza en efectivo, el precio de dicha transacción se evaluará utilizando el valor razonable. No obstante, si el valor razonable no puede ser establecido directamente, se procederá a medirlo de manera indirecta, utilizando como referencia el precio de venta independiente de los bienes y/o servicios acordados con el cliente.
- **Contraprestación pagadera al cliente:** La contraprestación pagadera al cliente engloba los montos de dinero que la entidad paga o tiene la expectativa de pagar al cliente. Además, esta contraprestación incluye créditos u otros elementos que pueden ser usados para disminuir el total adeudado a la compañía.

Determinar esta variable, es crucial para calcular los ingresos reconocidos por una entidad conforme a los lineamientos establecidos por la norma.

2.1.1.4.4 Paso 4. Asignación del precio de transacción a las obligaciones de desempeño identificadas. Una vez realizado los pasos previos, la compañía deberá distribuir y asignar el precio de transacción a cada obligación de desempeño diferenciada un importe que represente la parte de la contraprestación que espera la compañía por la transferencia de un bien y/o servicio.

La asignación del precio se aplica a contratos que involucran múltiples obligaciones de desempeño. Para la asignación de precio a cada una, la norma sugiere utilizar la asignación del precio de venta independiente, el cual se calcula al inicio del contrato asignando el precio de cada obligación

proporcionalmente a su valor específico estipulado en el contrato. De no haber sido determinado dicho precio de venta independiente, los métodos apropiados para estimar incluyen, sin estar limitados a ellos, son los siguientes:

1. **Enfoque de evaluación del mercado ajustado:** Se trata de examinar el mercado para determinar un precio accesible que un cliente estaría dispuesto a pagar por un bien y/o servicio.
2. **Enfoque del costo esperado más un margen:** Hace referencia al costo por incurrir necesario para cumplir con una obligación de desempeño, sumado a los márgenes de beneficio correspondientes.
3. **Enfoque residual:** Este método busca estimar el precio de venta independiente de una obligación de desempeño tomando como referencia el precio total de la transacción menos la suma de los precios de venta independientes aplicado a otras obligaciones de desempeños.

2.1.1.4.5 Paso 5. Reconocimiento de ingresos cuando las obligaciones se satisfacen. En última instancia, las empresas registrarán como ingresos por operaciones habituales aquellos generados a partir de contratos con clientes una vez que cumplan con una o más de las obligaciones estipuladas en los contratos mediante la transferencia de un bien y/o servicio al cliente.

Un activo será considerado transferido total o proporcionalmente cuando el cliente adquiere su control. Previo a ello, la compañía, detallará en el contrato si las obligaciones de desempeño se satisfacen en un momento determinado o a lo largo del tiempo.

Con la implementación de la nueva norma, los estados financieros tendrán un impacto diferente, puesto que, se modificará la forma en que una empresa reconoce y presenta un ingreso proveniente de contratos con sus clientes, dicha modificación, comparándolo con métodos contables anteriores, puede retrasar o adelantar el reconocimiento. Adicional, se revelará más información respecto a los contratos en cuestión.

2.2 Descripción de las acciones, metodologías y procedimientos

Con el propósito de recolectar información para determinar el correcto reconocimiento de ingresos por ventas ordinarias de acuerdo con la NIIF 15 se usaron los siguientes métodos:

- **Revisión documentaria:** Contratos, cronogramas de pago y sus respectivas adendas con clientes, análisis de la cuenta de Anticipos de Clientes, Estados Financieros Auditados al 31/12/2021. Esta revisión se da con el objetivo de validar el cumplimiento de los requisitos de la norma y el correcto reconocimiento de los ingresos en los Estados Financieros.
- **Trabajos de Campo:** Se realizó el inventario físico de stock de lotes al 100% para validar existencia de estos. El objetivo de dicho procedimiento fue cruzar información para validar dos de las aseveraciones de auditoría: existencia y exactitud.

- **Reuniones:** con las jefaturas de las áreas y los encargados de realizar los subprocesos correspondientes al procedimiento del reconocimiento de ventas. Se pactaron dichas reuniones para plasmar en flujogramas los procesos que realizan y dejar establecidos en documentación.



Capítulo 3. Aportes y desarrollo de experiencias

3.1 Desarrollo de experiencias

En el tiempo que el autor viene desempeñándose como asistente contable de la compañía, se le asignó la tarea de validar el correcto reconocimiento de los ingresos por venta de lotes según lo señalado por la NIIF 15. Asimismo, para lograrlo, se tuvo que seguir cada uno de los cinco pasos contemplados por la norma, los mismos que se exponen a continuación:

3.1.1 Identificación de un contrato

En este primer paso, se confirmará la aprobación del contrato y los compromisos a cumplir con las obligaciones detalladas en este, mediante la firma de ambas partes. Asimismo, se debe verificar que el contrato contenga los derechos y obligaciones respectivos:

Tabla 1

Identificación de derechos y obligaciones del contrato

	Derechos	Obligaciones
Cliente	- Tener pleno conocimiento de los detalles del bien (ubicación, metraje, precio total)	- Estar al día en el pago de cuotas según cronograma - Para recepción del bien, haber realizado el pago del 50% del valor total del bien.
Compañía	- Derecho monetario según cronograma establecido.	- Desplegar esfuerzos para cumplir con la habilitación urbana del bien. - Entregar el bien en fecha establecida.

Nota. Información proporcionada por la compañía inmobiliaria

En ese paso, el área de contabilidad procede a revisar y verificar que los derechos y obligaciones, mencionados anteriormente, se encuentran detallados en el contrato.

- **Condiciones de pago:** La compañía, según el acuerdo previo entre el asesor comercial y el cliente, emiten un cronograma de pagos en los que detallará el importe a financiar, el número de cuotas, el importe por cuota, la Tasa Efectiva Anual (TEA).
- **Fundamento comercial:** La relación comercial se basa en la compraventa de un bien inmueble.
- **Derecho de cobro:** En el caso de la compañía inmobiliaria, el riesgo de crédito se mitiga porque el cobro de las cuotas será mensual, además, la transferencia del bien será siempre y cuando el cliente pague, según cláusula establecida en los contratos, más del 50% del capital total del bien.

De existir una modificación en el contrato como aumento/disminución de metraje, cambio de nomenclatura del lote, una cesión por cambio de nombre; se deberá contar con una adenda adicional, en el cual detalle las modificaciones del contrato.

Al revisar los contratos emitidos por la compañía inmobiliaria, se afirma que estos cumplen con los criterios establecidos por la NIIF 15, y calzan como Contratos Válidos bajo su alcance.

3.1.2 Identificación de obligaciones de desempeño

Siguiendo con el análisis de los contratos y de acuerdo con lo estipulado en la NIIF 15, procedemos a evaluar los compromisos que la compañía tiene con los clientes para determinar si se trata de una única obligación de desempeño (agrupada) o de obligaciones de desempeño diferenciadas.

En el ámbito inmobiliario y de construcción, es frecuente que existan disparidades entre los compromisos individuales dentro de un acuerdo. No obstante, en el contexto de un contrato específico, podría resultar difícil identificar de manera independiente en el servicio comprometido en comparación con otros compromisos presentes en dicho contrato (Coronado, 2019).

Por ello, se evaluará de la siguiente manera:

Tabla 2

Análisis para identifica obligaciones de desempeño del contrato

Criterio	El Bien o Servicio es capaz de ser distinto para el cliente	El Bien o Servicio es distinto en el contexto del Contrato	Análisis / Tipo de Obligación
Entrega de Terreno	Si Cumple	No Cumple	Dada a la significativa conexión entre los
Servicio de Habilitación Urbana	Si Cumple	No Cumple	criterios, se concluye que las actividades implicadas constituyen una única obligación de Desempeño.
Servicio Post-Venta	Según la NIIF 15, las garantías que se aseguran el funcionamiento adecuado de un bien y/o Servicio y su cumplimiento con ciertas especificaciones no se consideran Obligaciones de desempeño Separadas, esas deberán ser provisionadas de acuerdo con la NIC 37		

Nota. Información proporcionada por la compañía inmobiliaria

En este paso, fue necesario consolidar las obligaciones de desempeño identificadas durante la revisión del contrato, las cuales abarcan la “Entrega de Terreno” y el “Servicio de Habilitación Urbana”. Esto se debe a que el cliente no puede beneficiarse del bien entregable sin contar previamente con la habilitación urbana adecuada. Posteriormente, se logra identificar que se cumple con el criterio de que los bienes y/o servicios son susceptibles de ser distintos para el cliente. No obstante, no se satisface el

criterio de que los bienes y/o servicios sean distintos en el contexto del contrato. Por lo tanto, se identifica una obligación de desempeño agrupada. En relación con el servicio postventa, al no ajustarse a los criterios establecidos por la NIIF 15, se deberá tratar conforme a la NIC 37.

3.1.3 Determinar el precio de transacción

El precio fijado del bien se encuentra detallado en cada contrato, y este es establecido según el análisis de costos llevado a cabo por el área de contabilidad, una vez la habilitación urbana se realice al 100%.

La compañía, para determinar el precio de la transacción del contrato, tendrá en consideración lo siguiente:

- Ubicación del bien.
- Metraje del bien.
- Precio por metro cuadrado.

Es importante indicar que la compañía recibe anticipos mensualmente que, según política establecida por la compañía, se presentan en los Estados Financieros como pasivos por adelanto de clientes.

Además, según el contrato en la cláusula específica Entrega del Bien, la compañía registrará los pagos realizados por el cliente como anticipos hasta que el cliente está apto para obtener el control del bien, siempre y cuando pague más del 50% del valor total de este.

Adicionalmente, analizamos los siguientes aspectos:

Tabla 3

Análisis adicional Paso 3

Criterio	Análisis
Contraprestación Variable	La compañía no ha detectado Contraprestaciones variables recurrentes en los contratos con clientes por la venta de bienes que afecten el precio de venta de la Transacción
Componente de Financiación Significativo	Se ha identificado anticipos de clientes que contienen componentes de Financiación, por contratos con clientes que se extienden hasta más de un año, y por los cuales, la compañía devenga intereses, es decir, lo está reconociendo como ingresos financieros

Nota. Información proporcionada por el área de contabilidad la compañía inmobiliaria

La Tabla 2 señala que, de acuerdo con el análisis realizado, la compañía no ha detectado contraprestaciones variables recurrentes en los diferentes contratos celebrados, por lo tanto, el precio de venta del lote no se ha visto afectado.

Asimismo, se identificó anticipos de clientes por contratos celebrados, con extensión hasta más de un año, cuyo reconocimiento se realiza bajo el concepto de Ingresos Financieros.

La compañía determina el precio de transacción según el *Enfoque del costo esperado más un margen*, además, registra los pagos de clientes como anticipos y segrega correctamente los componentes de financiación del precio de transacción.

3.1.4 **Asignación del precio de transacción a las obligaciones identificadas**

Al identificar una única obligación de desempeño consolidada, las prácticas actuales de la compañía no contemplan la distribución independiente del precio; en su lugar, asignan el 100% del precio de transacción al lote en conjunto con la habilitación urbana.

3.1.5 **Reconocimiento de ingresos cuando las obligaciones se cumplen**

Acorde a las prácticas actuales, la compañía reconoce el ingreso proveniente de la firma de contratos con sus clientes, siempre y cuando las partes hayan cumplido con la cláusula Entrega del bien, es decir, el cliente haya cancelado más del 50% del valor total del bien, y la compañía tenga habilitado el lote para su uso.

Bajo esta práctica, el ingreso no podrá ser reconocido a lo largo del tiempo, por lo cual, el método del reconocimiento de ingresos será evaluado según la satisfacción de las obligaciones de desempeño en un momento del tiempo, teniendo en cuenta los siguientes criterios:

Tabla 4

Evaluación del reconocimiento de ingresos en un momento del tiempo

Criterios de Evaluación según NIFF 15	Análisis
La Entidad ha transferido la Posesión Física del Activo	Luego que el cliente cumpla con la cláusula de pagar más del 50% del valor total del bien, este se encontrará apto para recibir y percibir los beneficios proporcionados.
La entidad tiene actualmente derecho a exigir un pago por el activo	Este derecho dependerá del Porcentaje (%) Pendiente de pago que mantenga el cliente, en el caso que no se haya liquidado la totalidad del bien.
El cliente ha aceptado el Activo	El Cliente acepta el activo cuando firma el Acta de entrega del lote de Terreno
El Cliente tiene los riesgos y Beneficios significativos inherentes a la titularidad del activo	La Compañía al obtener la firma del cliente mediante el Acta de Entrega del Lote de Terreno, le traslada los riesgos y beneficios significativos e inherentes del activo

El cliente tiene la titularidad legal del activo

Al contar con el Acta de Entrega del Lote de Terreno, el área Legal de la Compañía procederá a declarar el lote ante la Superintendencia de Registros Públicos (SUNARP) el cambio de titularidad para que, posteriormente el cliente pueda realizar los trámites respectivos en dicha institución.

Nota. Elaborado en base a la NIIF 15 Ingresos procedentes de contratos con clientes. El IASB emite la nueva norma de reconocimiento de ingresos ordinarios (Deloitte, 2014)

Al cumplirse las obligaciones de desempeño en los pasos anteriores, se procederá a realizar el registro contable del ingreso en el mes correspondiente. Adicional, se documentarán los sustentos por lote para una posible auditoría financiera o tributaria en el futuro.

3.2 Aportes

El impacto del autor del presente trabajo a la empresa inmobiliaria se concentra en lo siguiente:

La implementación de nuevos métodos de control para la identificación de los lotes de inventario garantizará el cumplimiento adecuado de las directrices establecidas por la NIIF 15. De esta manera, se optimizarán procesos, facilitando la atención al cliente, así como verificar de manera inmediata, sin tener la necesidad de consultar con los departamentos de contabilidad o legal.

Asimismo, se reducirá significativamente el recurso tiempo, pues las áreas relacionadas con el proceso de reconocimiento de ingresos solo tendrán la necesidad de ingresar sus validaciones una vez, evitando llevar a cabo una doble validación.

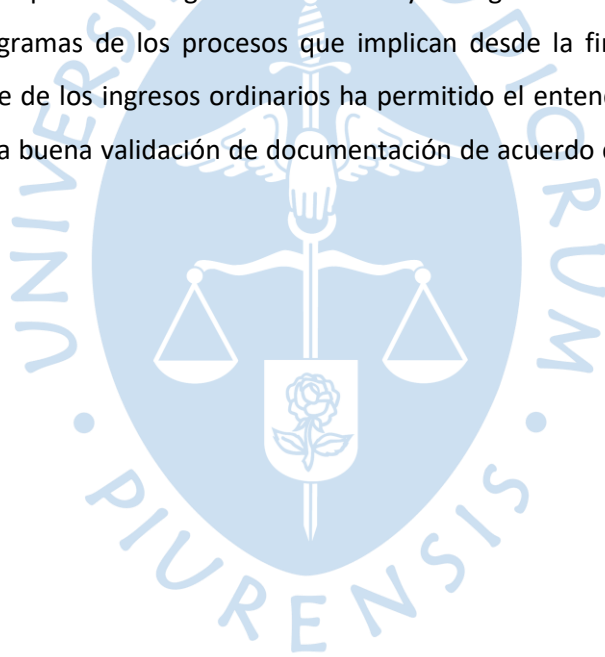
Conclusiones

Basándonos en la revisión de la implementación de la NIIF 15, se llega a las siguientes conclusiones:

- Las principales ventajas que conlleva la transición de la NIC 18 y la NIC 11 a la NIIF 15 incluyen la eliminación de ciertas discrepancias en incertidumbres, como la determinación precisa del momento en que se transfiere el control del bien, y la posibilidad de reconocer ingresos de acuerdo con el momento en que se cumplan las obligaciones de desempeño.

- Según el análisis realizado, tomando como base los cinco pasos establecidos por la norma, se puede concluir que la compañía está reconociendo, midiendo, presentando y revelando correctamente el rubro de ingresos de acuerdo con lo establecido en la NIIF 15. Por otro lado, la compañía inmobiliaria segrega de manera correcta los componentes financieros (intereses generados por el financiamiento directo que la compañía otorga a sus clientes) de los anticipos de clientes, lo que permitirá reconocer por separado los ingresos financieros y los ingresos ordinarios.

- Establecer flujogramas de los procesos que implican desde la firma del contrato hasta el reconocimiento contable de los ingresos ordinarios ha permitido el entendimiento y el compromiso de la importancia de una buena validación de documentación de acuerdo con lo señalado por la NIIF 15.



Recomendaciones

1. Se recomienda a la compañía mantener un control constante, así como la actualización periódica de los flujogramas establecidos para la validación del reconocimiento de ingresos provenientes de contratos con clientes según la NIIF 15, esto permitirá tener claridad en los procesos a realizar en cada área involucrada.

2. Realizar capacitaciones a los involucrados en el procedimiento de validación sobre la NIIF 15, de esta manera, cada colaborador incrementará sus conocimientos, asimismo, el nivel de eficiencia al momento de realizar las respectivas validaciones será mayor.

3. Invertir en la Implementación de un sistema interconectado entre las diversas áreas, que permita integrar toda la información, de manera que se optimicen procesos, reduciendo los tiempos en revisión y consulta de información, asimismo, habría una reducción total de errores.



Referencias

- Albornoz, Anaraya (s.f.). *11 ejemplos CRM para que lleves tu empresa a otro nivel*. Appvizer. Recuperado el 08 de septiembre de 2023 de <https://www.appvizer.es/revista/relacion-cliente/software-crm/crm-ejemplos-y-ejemplos-de-crm-en-empresas>
- BDO (s.f.). *NIIF 15 - Ingresos de Contratos con Clientes*. <https://www.bdo.com.pe/es-pe/servicios/auditoria/diagnostico-e-implementacion-de-niif/niif-15-ingresos-de-contratos-con-clientes>
- Calderón, Herbert y Veliz, Thalía (2019). *La NIIF 15 Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Cliente y su relación en la determinación del Impuesto a la Renta de la Empresa TALE CONSTRUCTORA S.A.C. BARRANCO -2018*. Universidad Autónoma del Perú. <https://repositorio.autonoma.edu.pe/handle/20.500.13067/968>
- Castro, Gabriela, Melinc, Lizy y Zegarra, María (2016). *Evaluación del efecto de transición de la NIC 18 a la NIIF 15 en el reconocimiento de ingresos por contrato de venta en el sector minería*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/621972>
- Congreso de la República del Perú (2011). *Ley N° 29720, Ley que modifica diversos artículos de la Ley N° 26887, Ley General de Sociedades, y establece la obligación de presentar estados financieros auditados a la Superintendencia del Mercado de Valores*.
- Coronado, Claudia (2019). *Análisis de la implementación del NIIF 15 en una empresa constructora peruana*. <https://pirhua.udep.edu.pe/handle/11042/4303>
- Dirección de comunicación (2018). *“La transparencia financiera es pieza clave en la contabilidad empresarial”*. UDEP Hoy. <https://www.udep.edu.pe/hoy/2018/03/la-transparencia-financiera-es-pieza-clave-en-la-contabilidad-empresarial/>
- Deloitte (2014). *NIIF 15 Ingresos procedentes de contratos con clientes. El IASB emite la nueva norma de reconocimiento de ingresos ordinarios*. https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/es/Documents/auditoria/Deloitte_ES_Auditoria_NIIF-15-ingresos-procedentes-de-contratos-con-clientes.pdf
- Deloitte (2016). *NIIF 15 Perspectivas para la Construcción y Sector Inmobiliario*. https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cl/Documents/real-estate/cl-brochure_NIIF_15.pdf
- Ferrer, Alejandro y Ferrer, Alexis (2019). *Normas Internacionales de Información Financiera: Texto concordado de las Normas e Interpretación NIC, NIIF, SIC y CINIIF. Incidencia tributaria y criterio financiero* (1ª ed., Vol. 1). Instituto Pacífico SAC.

- International Accounting Standards Board (2014). *IFRS 15: Revenue from Contracts with Customers*.
https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=101380&lang=es-ES&view=article&id=7515
- International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB). (2019). *NIA 501: Evidencia de auditoría específica (Norma Internacional de Auditoría)*. <https://www.iaasb.org/publications/basis-conclusions-isa-501-redrafted-audit-evidence-specific-considerations-selected-items>
- La Cámara (2022). *Sector construcción acumula crecimiento de 0.74% entre enero y mayo 2022*. Recuperado el 04 de agosto del 2023 de <https://lacamara.pe/sector-construccion-acumula-crecimiento-de-074-entre-enero-y-mayo-2022/>
- López, Andy (2023). *Toma de decisiones en una empresa: la brújula de tu negocio*. <https://www.tiendanube.com/blog/toma-de-decisiones-en-una-empresa/>
- Mantilla, Samuel (2018). *Estándares/Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS/NIIF)*. (6a ed.). ECOE Ediciones.
- Romano, Sandra (2019). *Normativa contable internacional: Comparativa NIIF 15, "Ingresos ordinarios de contratos con clientes", de IASB y la NRV 14.ª, "Ingresos por ventas y prestaciones de servicios", del PGC*. Revista de Contabilidad y Tributación. CEF, 431, pp. 159-198. <https://www.contabilidadtk.es/sites/contabilidadtk.es/files/normativa-contable-internacional.pdf>
- Ramirez, Gabriel, Pérez, Grisel; Ramos, Andrés y Iglesias Jessica. *Mejoramiento del reconocimiento de ingresos a partir de la NIIF 15 en Ecuador*. (1ª ed., Vol. 5). <https://doi.org/10.35290/rcui.v5n1.2018.64>.
- Rueda Chila, José Abel (2020). *NIIF 15 ingresos ordinarios procedentes de contratos con clientes y su incidencia en los estados financieros*. Guayaquil. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/3529>

Notas al pie de página

¹ **CRM:** Según sus siglas en inglés “Customer Relationship Management” o su traducción al español “Gestión de Relación con los Clientes”. Es una herramienta tecnológica diseñada específicamente para áreas como atención al cliente, ventas y marketing. Su función es organizar y gestionar información relevante de clientes actuales y potenciales, al mismo tiempo que agiliza y simplifica los procesos de ventas. (Albornoz, s.f.)

