

Boletín No. 19 - NIIF 15 (vigente desde enero 1 del 2018) sobre los anticipos de clientes en Negocios Inmobiliarios (Fideicomisos y Compañías).

Un cambio que implica la implementación de la NIIF 15 de “Ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes”, consiste en el ajuste del pasivo por “Anticipos de clientes” por concepto del costo del dinero en el tiempo.

#### Componente de financiación en contratos que prometen la “Compraventa” de inmuebles.

Como es de conocimiento de todos los profesionales del área contable, las NIIF tienen como objetivo presentar información financiera, por tanto, uno de los conceptos básicos en finanzas es el “Costo del dinero en el tiempo”, el cual toma lugar cuando un Negocio Inmobiliario firma un contrato de promesa de compraventa con un cliente, y este a su vez se compromete a realizar pagos durante la vigencia del contrato, los cuales en la práctica empresarial no generan un costo financiero explícito para el Negocio Inmobiliario, por tanto, se debe calcular el costo financiero implícito de la transacción, tal como lo describe la *NIIF 15 desde el párrafo 60 al 65*. Como ilustración, hemos preparado el siguiente caso simplificado para vuestro análisis:

*“Inmobiliaria S.A. suscribe un contrato de promesa de compraventa con la empresa Jauditag de fecha 1 de enero del 2018, considerando que el negocio se está realizando sobre plano (antes de construir oficinas modelos), y para esto se ha considerado un valor de entrada o reserva del 5% del precio de la oficina y difiriendo el pago de un 25% en los dos siguientes años, en 24 cuotas mensuales de igual valor. La diferencia (70%) será cancelada en la entrega de la oficina debidamente terminada. El precio de la oficina es de US\$70.000 y su costo US\$50.000. Se estima entregar la oficina en enero del año 2020. La tasa de endeudamiento para un proyecto inmobiliario ante la CFN (Corporación Financiera Nacional) se estima en un 7% anual (Descargar propuesta de solución en archivo PDF en <https://jauditag-ec.com/publicaciones.html>, con la descripción - Boletín No. 19)”*

El efecto financiero se traduce en reconocer el costo financiero implícito de los valores recibidos de los clientes por concepto de anticipos, en vista que el Negocio Inmobiliario utilizará los mismos para construir los inmuebles objeto del contrato previamente firmado sin un costo financiero explícito. Cabe mencionar, que no solo es el pasivo que presentaría el valor razonable de la transacción, sino el precio de la transacción. En la práctica, los Negocios Inmobiliarios deberán considerar este cambio por cada contrato suscrito, es decir por cada cliente, lo que conlleva a mejoras en sus sistemas de gestión contable.