

Boletín No. 20 - NIIF 15 (vigente desde enero 1 del 2018) sobre comisiones por ventas en los 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 reconocer como activo los costos relacionados a obtener un contrato con un cliente.

Las comisiones a vendedores para obtener contratos de compraventa de inmuebles.

Uno de los conceptos básicos en contabilidad es la relación “Ingreso - Gasto”, el cual se aplica en el párrafo 91 de la NIIF 15 *“Una entidad reconocerá como un activo los costos incrementales de obtener un contrato con un cliente si la entidad espera recuperar dichos costos”*, y se concreta en un ejemplo descrito en el párrafo 92 de la mencionada norma *“Los costos incrementales de obtener un contrato son los costos en que incurre una entidad para obtener un contrato con un cliente en los que no habría incurrido si el contrato no se hubiera obtenido (por ejemplo, una comisión de venta)”*. En pocas palabras, las comisiones que se negocien con un vendedor para obtener contratos con clientes deben ser reconocidas como un activo, y no como gasto directamente (analizar párrafo 94 de NIIF 15). 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 el noviembre 15 del 2018, considerando que el negocio se está realizando sobre plano (antes de construir oficinas), y cuya venta la generó el vendedor “Sax”. La comisión se determinó en un 5% sobre el valor de venta (Precio oficina US\$70.000), la cual será cancelada al suscribir la promesa de compraventa. Se estima entregar la oficina en enero del año 2020.*

**Propuesta de solución:** El efecto contable se traduce en reconocer la comisión como un activo separado del bien sujeto del contrato (oficina) por US\$3.500 en noviembre 15 del 2018, y cuyo valor en el futuro se registrará como un gasto cuando el activo (oficina) se venda efectivamente al cliente (Jauditag, en enero del 2020). En la práctica, los Negocios Inmobiliarios deberán considerar este cambio por cada contrato suscrito, es decir por cada cliente.

Cabe mencionar, que se deben presentar estados financieros comparativos (2018-2017), ya que se ha cambiado de política contable, por lo tanto, se deben revisar las comisiones de periodos anteriores para registrar los efectos al inicio (01-01-2017) y al final (31-12-2017) del periodo de transición, reconociendo el activo contra *los resultados acumulados*. Además, existen temas tributarios a considerar, como: i) la deducible del activo reconocido en el periodo de transición; ii) las pérdidas tributarias de periodos anteriores; iii) entre otros.