

**UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**ESCUELA DE CONTABILIDAD**



**INCIDENCIA DE LA APLICACIÓN DE LA NORMA INTERNACIONAL  
DE INFORMACIÓN FINANCIERA 15, EN LOS ESTADOS FINANCIEROS  
DE LA EMPRESA U.S. ITEM S.A. PERIODOS 2018 - 2019**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE  
CONTADOR PÚBLICO**

**AUTORES**

**ERICK ADOLFO PUICAN ARBULÚ**

**FIDEL JARA COTRINA**

**ASESOR**

**CÉSAR AUGUSTO TORRES GÁLVEZ**

<https://orcid.org/0000-0003-1452-940X>

**Chiclayo, 2021**

**INCIDENCIA DE LA APLICACIÓN DE LA NORMA INTERNACIONAL  
DE INFORMACIÓN FINANCIERA 15, EN LOS ESTADOS FINANCIEROS  
DE LA EMPRESA U.S. ITEM S.A. PERIODOS 2018 - 2019**

PRESENTADA POR

**ERICK ADOLFO PUICAN ARBULÚ**

**FIDEL JARA COTRINA**

A la Facultad de Ciencias Empresariales de la  
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo  
para optar el título de

**CONTADOR PÚBLICO**

APROBADA POR

Maribel Carranza Torres

PRESIDENTE

Pedro Jesus Cuyate Reque

SECRETARIO

César Augusto Torres Gálvez

VOCAL

## ÍNDICE

Resumen .....	6
Abstract .....	7
I. INTRODUCCIÓN .....	8
II. MARCO TEÓRICO .....	10
III. METODOLOGÍA .....	17
IV. RESULTADOS .....	23
V. DISCUSIÓN .....	60
VI. CONCLUSIONES .....	62
VII. RECOMENDACIONES .....	63
VIII. REFERENCIAS .....	64
IX. ANEXOS .....	66

## LISTA DE TABLAS

1. Operacionalización de variables.....	11
2. Matriz de consistencia.....	14
3. Misión, Visión y Política.....	17
4. Secciones que componen la orden de compra (OC).....	32
5. Ingresos percibidos por ventas en la empresa U.S. ITEM S.A. años 2018 y 2019.....	40
6. Aspectos que cumple la empresa U.S. ITEM S.A. con respecto a la NIIF 15.....	47
7. Ingresos de 2018 afectados por la implementación de la NIIF 15.....	48
8. Costo de ventas del 2018 afectados por la implementación de la NIIF 15.....	48
9. Ajustes contables propuestos para la transición a NIIF 15 en el periodo 2019.....	49
10. Análisis por el método de transición simplificada a NIIF 15– Estado de Situación.....	50
11. Análisis por el método de transición simplificada a NIIF 15– Estado de Resultados.....	51

**LISTA DE FIGURAS**

1. Modelo de los 5 Pasos.....	6
2. Estructura Organizativa de U.S. ITEM S.A.....	19
3. Flujograma de generación de la orden de compra.....	24
4. Formato de orden de compra emitido por cliente de la empresa U.S. ITEM S.A. el 29/11/2018.....	31
5. Guía de remisión del producto emitido el 04 de diciembre del 2018.....	37
6. Factura del producto emitido el 04 de diciembre del 2018.....	38
7. Vale de entrada de mercancía al almacén del comprador con fecha 03 de enero 2019 .....	39
8. Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre 2018.....	41
9. Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre 2019.....	42
10. Estado de Resultados al 31 de diciembre 2018.....	44
11. Estado de Resultados al 31 de diciembre 2019.....	45

## Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general, determinar la incidencia de la aplicación de la Norma Internacional de Información Financiera 15 - Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes (NIIF 15), en los estados financieros de los periodos 2018 – 2019 en la empresa U.S. ITEM S.A. La investigación fue de tipo aplicada, enfoque mixto, diseño no experimental; la población y muestra estuvieron conformadas por la información financiera y económica de la empresa U.S. ITEM S.A. pertenecientes a los periodos de estudio.

Dentro de los resultados obtenidos se explica de manera concreta, que la aplicación de la NIIF 15 si afecta en la situación financiera y económica de la empresa U.S. ITEM S.A., el mismo que se refleja en el resultado de los periodos 2018 y 2019 ascendente a S/116.638,40 esto conlleva a la entidad a realizar el ajuste correspondiente a fin de que su información cumpla con los estándares establecidos en la norma.

Concluyendo que la entidad no cumple a cabalidad con los lineamientos establecidos en el modelo 5 pasos, para el reconocimiento de los ingresos de actividades ordinarias, debido a que estos son reconocidos antes que el cliente tome el control del bien.

Se recomienda implementar una política para el reconocimiento de ingresos de actividades ordinarias y seguir las pautas que establece la Norma Internacional de Contabilidad 1 – Presentación de los Estados Financieros (NIC 1), respecto a su elaboración de forma comparativa para facilitar su análisis y contribuir a la labor de auditoría.

**Palabras clave:** Estados Financieros, NIIF 15, Ingresos Ordinarios, Contratos

### **Abstract**

The general objective of this research work was to determine the incidence of the application of International Financial Reporting Standard 15 - Income from Ordinary Activities from Contracts with Clients (IFRS 15) in the financial statements of the periods 2018 - 2019 in the company US ITEM SA. The research was of an applied type, mixed approach, non-experimental design; The population and sample consisted of the financial and economic information of the U.S. company. ITEM S.A. belonging to the study periods.

Within the results obtained, it is explained in a concrete way that the application of IFRS 15 does affect the financial and economic situation of the company US ITEM SA, the same that is reflected in the results of the periods 2018 and 2019 amounting to S /116,638.40 this leads the entity to make the corresponding adjustment so that its information complies with the standards established in the norm.

Concluding that the entity does not fully comply with the guidelines established in the 5-step model, for the recognition of income from ordinary activities, because these are recognized before the client takes control of the asset.

It is recommended to implement a policy for the recognition of income from ordinary activities and to follow the guidelines established by the International Accounting Standard 1 - Presentation of Financial Statements (IAS 1), regarding its preparation in a comparative way to facilitate its analysis and contribute to audit work.

**Keywords:** Financial Statements, IFRS 15, Ordinary Income, Contracts

## I. INTRODUCCIÓN

Con la globalización, el ámbito económico que regula las organizaciones comerciales de compra y venta de productos y servicios de Países como España, EEUU e Inglaterra, se han amoldado a la aplicación de estándares técnicos contables de connotación internacional, tal como los que propone en su conjunto la IFRS (International Financial Reporting Standards), que en español se simplifica como las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF); ya que están orientadas a generar amplio contexto de todas las operaciones económicas que se emana como producto del negocio, de una forma clara y precisa, por estar fundamentadas en políticas y requisitos previos que regulan la actividad de su creación, para que puedan consolidarse en el periodo contable de manera fidedigna los estados financieros (EEFF). (Rueda, 2020).

Así, desde la perspectiva en que se perfila la naturaleza empresarial, han surgido de acuerdo a la razón social de la productividad, un compendio de normas de esta índole, emitidas por la International Accounting Standards Board (IASB), instituto que además de promulgar desde sus inicios las NIIF, también las diversificó de acuerdo a las necesidades que han ido surgiendo, promoviendo la NIIF 15, para el sector económico que trabaja bajo contratos la prestación de sus servicios en países de América Latina, como son Ecuador, Colombia, Chile, Argentina, Venezuela, y recientemente en Perú, por ser este estándar el que regula los “ingresos ordinarios procedentes de contratos con clientes”, derogando en su ejecución a la NIC 18 “Ingresos ordinarios”, así como otras normas relacionadas (Chacaliza, 2018).

En concordancia con lo expuesto, las empresas del Perú, que realizan sus transacciones comerciales mediando sus operaciones económicas a través de un contrato, bajo el mecanismo o recurso que crea conveniente, se han venido asimilando a esta nueva norma a los efectos de aplicarla en la contabilización de todos los acuerdos contractuales que se dan con sus clientes, aplicando para ello el enfoque denominado “Modelo de los 5 pasos”, y así llevar a buen término el reconocimiento de los ingresos. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2019)

En el caso de la empresa U.S. ITEM S.A., ubicada en la ciudad de Lima, y dedicada a la importación y comercialización de aceros bimetálicos antiabrasivos y anti impacto, así como de la prestación de servicios de fabricación de piezas en plancha bimetálica, rolado y preformado, avellanado, perforado, reparación estructural con soldaduras para equipos de importantes empresas clientes del sector minero que operan en la región, lleva a cabo en su intercambio comercial con sus clientes para los cuales cumple el rol de proveedor, el establecimiento de órdenes de compras (OC) que figuran en términos administrativos como un contrato implícito, en estas se especifican

los términos y condiciones de la negociación y deben cumplirse de manera estricta (forma de pago, obligaciones, precios, penalidades, entre otros).

Bajo este precepto, la empresa ha venido incorporando a paso lento sus operaciones contables al cumplimiento de la NIIF 15 en la elaboración de los EEFF que ha venido llevando a cabo desde el año 2018, observándose que cuando se recibe la OC de un cliente, que en su mayor parte son con opción de pago a crédito, se procede con la entrega de los materiales en los almacenes de la empresa de transporte que el cliente tiene contratado, y en ese momento se reconoce el ingreso, considerándolo así en el presente periodo, en consecuencia, los asientos contables que se emiten de manera automática no reconocen el ingreso como lo establece la norma, donde esta situación podría reflejar un panorama económico ficticio, y afectar de manera negativa los resultados revelados.

Ante la situación expuesta, en el presente trabajo de investigación se planteó como problema de investigación ¿Cuál es la incidencia de la NIIF 15 en los EEFF de la empresa U.S. ITEM S.A.? y como objetivo general: Determinar la incidencia de la aplicación de la NIIF 15 en los EEFF periodos 2018 – 2019 en la empresa U.S. ITEM S.A.; mientras que, como objetivos específicos, se plantearon los que siguen: describir los antecedentes de la empresa U.S. ITEM S.A., evaluar los contratos realizados por la empresa en los periodos 2018 – 2019 para verificar su correspondencia con la NIIF 15, analizar los EEFF de los periodos 2018- 2019 según la NIIF 15, interpretar el impacto en los EEFF de los periodos 2018- 2019 frente a la adopción de la NIIF 15. De acuerdo con el objetivo planteado, en esta investigación se buscó confirmar la siguiente hipótesis: La incidencia de la aplicación de la NIIF 15 influye en los EEFF periodos 2018 – 2019 en la empresa U.S. ITEM S.A.

Es importante señalar, que a nivel teórico este trabajo se justifica, ya que se fundamenta en el análisis y discusión de las teorías de que sustentan la temática desarrollada, ocupando el abordaje de conceptos que son inherentes a las variables en estudio; mientras que metodológicamente, proporciona información de calidad para apoyar el desarrollo de otras investigaciones que surjan, al tener a mano un esquema de trabajo por el cual guiar su diseño procedimental. Por otra parte, a nivel práctico, la empresa U.S. ITEM S.A se beneficia al permitir que se apliquen mejoras en sus procedimientos contables y de buenas prácticas para elaborar sus EEFF, evitando así posibles errores al adecuarlos a lo que establecen las NIIF 15, así como sanciones que surjan antes desviaciones de la información proyectados en dichos informes.

## II. MARCO TEÓRICO

### 2.1. Antecedentes

Cavallo (2020), realizó un trabajo final que tuvo como objetivo analizar la aplicación de la NIIF 15 en empresas de bienes y servicios, en Córdova, España; cuya metodología responde a una investigación de tipo exploratoria con diseño bibliográfico, llegando en el mismo a la conclusión que el hecho de implementar la NIIF 15 aporta cambios importantes sobre todo en los criterios de reconocimiento y cálculo de los ingresos, que evidentemente reflejan diferencia con el procedimiento antes aplicado según NIC 18, lo cual afecta a nivel financiero y tributario en ámbito económico de la empresa. Asimismo, esta norma en estudio conlleva a las organizaciones hacia una óptima gestión de presentación de los EEEF abriendo paso una efectiva evaluación de los ingresos y los costos necesarios tanto en la identificación de obligaciones, de desempeño, como en los registros de contables.

Rueda (2020), en su trabajo de grado que tuvo como objetivo general evaluar el reconocimiento de los ingresos ordinarios por contratos de construcción mediante la aplicación de la normativa NIIF 15, en Guayaquil, Ecuador; enfocó su estudio hacia una investigación de tipo campo y documental, bajo un enfoque cualitativo, desde el cual concluye que los escasos esfuerzos por aplicar la NIIF 15 no permite obtener una información confiable en los EEEF presentados, mucho menos un informe fidedigno sobre el mismo que sirva como insumos en la toma de decisiones gerencial. Así, desde la perspectiva financiera, como consecuencia de la aplicación de la norma surge una significativa incidencia que afectan los indicadores financieros que se manejan en la gestión económica de las constructoras, donde resaltan entre estos los criterios de análisis sobre la liquidez que están estrechamente ligados a los diferentes elementos que se manejan en el Estado de Situación Financiera y sobre el índice de rentabilidad relacionado con el Estado de Resultado Integral.

Aguinaga y Sánchez (2020), en su tesis que lleva como objetivo general determinar los efectos tributarios en el impuesto a la renta para el reconocimiento de ingresos por contratos de construcción que establece la NIIF 15, en Chiclayo, trabajó bajo un tipo de investigación descriptiva y de campo, bajo el método deductivo; llegando a la conclusión que de los ingresos percibidos en el año 2018 por las negociaciones se ha podido detectar ciertas modificaciones en los EEEF se ha trabajado bajo el método de transición simplificada, donde sólo fue afectado ese periodo en estudio; por lo que fue necesario ajustar los resultados acumulados de la empresa. Ante

esto se dedujo, que si se manifestó un efecto tributario en la implementación de la NIIF 15, relativo a s/150,000 soles que difiere a lo ya declarado en el año 2018, lo cual genera el descenso del monto ISLR, cuya diferencia sirve para aumentar la liquidez.

Yauri (2019), en su investigación que tiene como objetivo general establecer que la NIIF 15 herramienta contable afecta de manera positiva en la liquidez de la empresa WyCh Inversiones S.A.C. en Lima; fue desarrollado bajo un tipo de investigación de tipo descriptiva con diseño de campo, en la cual se concluyó que los empleados que elaboran los presupuestos de los contratos en la empresa tienen escasa habilidad para realizarlas de acuerdo a lo estipulado en la NIIF 15, ya que desconocen el procedimiento pautado para hacer de manera efectiva las operaciones y registros que estos ameritan por no ser profesionales en el área contable; siendo esta situación un factor de incidencia en la problemática dado que los asientos contables por venta se realizan automáticamente, y en este caso, si el capital humano encargado de llevar a cabo las operaciones no las hace de forma óptima, se ve afectada la liquidez que caracteriza el fondo financiero de la empresa ante la mala praxis de la norma.

Los autores Castro et al. (2016), en su investigación que tuvo como objetivo principal determinar el impacto generado por la transición de la NIC 18 a la NIIF 15 en el reconocimiento de ingresos por contrato de venta en el sector minería, Lima, aplicaron los métodos cuantitativo y cualitativo, por lo que corresponde a un diseño tipo mixto, para un tipo de investigación exploratoria y descriptiva. En su trabajo concluyeron que la transición de la NIC 18 a la NIIF 15 genera impacto en los procesos de reconocimiento de ingresos en las empresas del sector minero, por lo que amerita contar con capital humano profesional que esté bien instruido acerca de la política que establece en su contenido tal normativa, y se pueda desarrollar de forma óptima la identificación de las obligaciones de desempeño, junto a su tratamiento contable, considerando ante ello, el establecimiento de parámetros de control al momento de registrar sus ingresos contablemente, y así tener a mano en el momento requerido su reconocimiento.

## **2.2.Bases Teóricas**

### **2.2.1. Ingresos**

Son las entradas monetarias o de beneficio alguno recibidas a cambio de una venta o la prestación de un servicio en un determinado período que, al incrementar el valor de los activos, conlleva al ascenso de los beneficios económico, aminorando a su vez, los pasivos de la empresa, y consolidando el patrimonio neto. En todo caso, se enfilan a conformar los flujos de entrada bruta

de beneficios económicos derivados de las operaciones normales las actividades ordinarias (Hirache, 2015).

#### **2.2.1.1. Ingresos de actividades ordinarias**

Ortega (2013), comenta que un ingreso ordinario es aquel que se genera de las operaciones comerciales ordinarias de un periodo contable, y que son redirigidos a cubrir los gastos ordinarios de una entidad. Contrariamente, y aunque la teoría de los ingresos del Estado solo trata de los ingresos ordinarios, también se manejan en las empresas los ingresos extraordinarios, ya que estos se conciben para cubrir gastos extraordinarios, sin embargo, en sus excepciones se puede aplicar la flexibilidad, cuando se presentan casos especiales y hay que recurrir a los mismos, para dar cobertura a una necesidad ordinaria.

De allí, que los ingresos ordinarios puedan ser definidos como los provenientes generados de actividades corrientes, considerándose las ganancias como parte de estos aun cuando no surgen de las actividades ordinarias. Tales ingresos, emergen las transacciones comerciales comunes y regulares de una empresa (ventas, servicios, dividendos, intercambios, regalías, entre otros), de acuerdo a su razón social (NIIF, 2010).

#### **2.2.1.2. Reconocimiento de ingresos**

Son los formalmente aceptados cuando se incrementa a causa del mismo el beneficio económico de la empresa, siendo allí cuando se procede a reconocerlo para que forme parte del estado de resultados. Cabe resaltar, que tal crecimiento debe reflejarse paralelamente en los activos, así como en la reducción en los pasivos.

Teóricamente se conoce un modelo para reconocer el ingreso, que se encuentra comprendido por cinco (05) pasos, que ameritan extremo conocimiento de sus enfoques para llevarlos a cabo adecuadamente, y en función de ello, siempre es conveniente que sea de parte de un experto en el área contable (Ernts & Young, 2014).

Los pasos relativos al modelo son los que se presentan en la figura 1.

## Figura 1

### Modelo de los 5 Pasos



*Nota:* Ernts & Young, 201. p. 8.

Cabe destacar, que ante este procedimiento, cabe la aplicación del “principio del devengo” del cual Medrano (2019) concibe que se emplea cuando los ingresos son registrados en el periodo contable en el que se recibe por derecho, considerando como criterio que la renta adquirida que se desprende del mismo, se obtiene cuando la obligación de desempeño de la cual deriva el ingreso se encuentra legalmente concluida, sin necesidad que el cliente haya cumplido con el pago, sino que el compromiso comercial se haya cumplido. En concordancia con lo expuesto, la entidad como contribuyente, obligatoriamente debe considerar de los ingresos anteriores, su relativo en la determinación del Impuesto a la Renta, cuyas sumas que en el plano real no han sido canceladas por el cliente, y, como contrapartida, también habrá otro contribuyente que considerará como gasto importes que aún no se han concretado.

#### 2.2.2. Contratos y las obligaciones de desempeño

Un contrato, es una operación donde se crea un acuerdo entre una o varias partes de intercambio de bienes y/o servicios, bajo términos formales, que genera obligaciones y derechos exigibles, que han de cumplirse por todos los intervinientes. Se detallan allí las obligaciones de desempeño. Estas últimas, se asumen como el compromiso que se crea como resultado de celebrar una alianza entre dos o más personas para la cesión de bienes o servicios. (Deloitte, 2016).

### **2.2.3. Comprobante de pago**

El comprobante de pago como factura, es todo documento que autoriza el traspaso o transferencia de un pago de un bien otorgado o luego de prestar un servicio a un cliente, de acuerdo a la SUNAT, donde tal documento registra y certifica las operaciones, a los fines que sirva para comprobar el pago de un contribuyente, y de soporte a su declaración jurada. (Ramos, 2018).

### **2.2.4. Análisis financiero**

Es el proceso orientado a recopilar, interpretar, comparar y concluir sobre los estados financieros contentivos de los registros informativos de las operaciones económicas de una empresa u organización comercial. Se basa en el procesamiento de datos numéricos que ameritan ser utilizados para calcular resultados finales, tendencias, índices, entre otros, necesarios para la toma de decisiones. (Hirache, 2015).

#### **2.2.4.1. Estados Financieros (EEFF)**

Ortega (2013), dice son también llamados estados de situación financiera, por corresponder a una macroestructura ilustrativa de la situación financiera de un negocio, cuyo registro documental soporta la información del rendimiento financiero de la entidad, bajo datos valuados en unidades monetarias inherentes a transacciones económicas.

Estos documentos igualmente mencionados por otros autores como cuentas anuales, informes financieros o estados contables, reflejan el estado actual de la contabilidad y estructura económica de una entidad, ya que es allí donde se registran las operaciones del ejercicio en un periodo, de la misma (Borrero y Ortiz 2016). Considerando la idea del citado autor, se señalan los tres (03) principales componentes de los EEFF: (a) Activo, que abarca el dinero en efectivo, dinero depositado en el banco o bienes; (b) Pasivo, alusivo a las deudas de la entidad con un proveedor, algunas entidades financieras, entre otros; (c) Patrimonio neto, conformado por el aporte desembolsado por los socios y utilidades que ha generado el negocio.

#### **2.2.4.2. Estado de Resultados**

Es la representación de un estado financiero elemental, que integra los activos, el pasivo y el patrimonio de un negocio, orientado a referir cuál es su posición financiera en un determinado periodo contable. (Hirache, 2015). En estos documentos se consideran dos (02) tipos de elementos, a saber: (a) Ingresos, concernientes a las entradas de recursos económicos que conllevan a elevar el patrimonio de la empresa; (b) Gastos, o salidas de recursos económicos que generan la reducción del activo, y elevan los pasivos.

### **2.2.5. Normas Internacionales de Información Financiera 15 (NIIF 15)**

La NIIF 15, intitulada como “Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes” fue divulgada por el Consejo de Normas de Contabilidad Financiera (FASB) y el Consejo Internacional de Normas Contables (Accounting Standards Board -IASB) el 28 de mayo del 2014, a fines de normalizar y regular los ingresos provenientes de contratos con clientes, bajo un estándar de reconocimiento de los mismos, y aplicable en los estados financieros (EEFF) que arrojan las empresas en el año. Sin embargo, a pesar de lo adelantado desde su creación, esta cobró vigencia por prerrogativa de la IASB a partir del 01 de enero del 2018. El 12 de abril, 2016 arrojan aclaraciones a la NIIF 15, iniciando 01 de enero 2018, abordando en su texto, los principios que ha bien deben acogerse las entidades que hacen uso de EEFF, contentivos de los resultados finales de los ingresos y flujos de efectivo que percibe la empresa proveniente de transacciones por contratos con clientes (Deloitte, 2016).

La última evolución de las Normas Internacionales de Información Financiera, traen consigo la NIIF 15, que novedosamente representa un prototipo de control orientado al reconocimiento de los ingresos ordinarios derivados de los contratos con el consumidor; siendo que dichos ingresos provienen del importe sobre el estimado que se espera percibir como cambio por un servicio prestado o bien ofertado al cliente, siguiendo todas las pautas en los literales contenidos en los contratos acordados con el comprador, así como del procedimiento idóneo necesario para dar cumplimiento a estas políticas de control financiero (Chacaliaza, 2018).

#### **2.2.5.1. Objetivo de la NIIF**

Establecer los principios que aplicables por una entidad para emitir información de los ingresos de actividades ordinarias y flujos de efectivo que se deslindan de un contrato, de forma veraz, de calidad y confiable desde los EEFF que ha bien requiera la organización. (IFRS Foundation, 2018)

#### **2.2.5.2. Reconocimiento de los ingresos según la norma NIIF 15**

Al respecto, la NIIF 15, propuso un estándar basado en el modelo de los cinco (05) pasos, donde se consideran las etapas a saber:

**Etapa 1: Identificación del contrato con el cliente.** Se considera en esta fase la celebración del convenio entre dos o más partes, puntualizándose allí los derechos y obligaciones a cumplir durante la vigencia del mismo. El contrato, puede darse de manera escrita, oral o implícita, que es

sobre entendido, donde todos sus elementos que lo conforman deben ser contabilizados, incluyendo si se realizan variaciones en el mismo. (NIIF 15,2016, párr. IN7).

**Etapa 2: Identificación de las obligaciones de desempeño en el contrato.** Corresponde aquí, detallar todos los compromisos a cumplir por la entidad con respecto al cliente, mediante la ejecución del contrato, ya sean bienes o servicios. Es importante acotar, que las obligaciones de desempeño acordadas en el convenio, deben ser contabilizadas separadamente. (NIIF 15,2016, párr. IN7).

**Etapa 3: Determinación del precio de la transacción.** Que apunta a calcular el importe de las obligaciones comprometidas, bajo la figura de bienes o servicios, y que serán transferidos al cliente en algún momento, durante el lapso de vigencia del contrato. Dicho monto puede ser fijo o variable (por descuentos, reembolsos, abonos, incentivos, bonificaciones, y premios), y ser retribuido no necesariamente en dinero. (NIIF 15,2016, párr. IN7).

**Etapa 4: Asignación del precio de la transacción a cada una de las obligaciones de desempeño identificados en el contrato.** Donde se toma como base, y por separado, el importe de cada una de las obligaciones de desempeño comprometido en el contrato. (NIIF 15,2016, párr. IN7).

**Etapa 5: Reconocimiento del ingreso de actividades ordinarias.** Este escenario, se da conforme se va satisfaciendo cada una de las obligaciones de desempeño; concretándose al momento de transferir el control del bien o servicio comprometido en el contrato al cliente, Es de resaltar, que el importe del ingreso reconocido es el mismo que se asignó a la obligación de desempeño satisfecha en el convenio, y siendo así, cabe reconocerse el ingreso cuando se cumple la obligación de desempeño en un momento determinado, así como cuando se satisface la obligación de desempeño a lo largo del tiempo. (NIIF 15,2016, párr. IN7).

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y nivel de investigación**

El presente estudio está desarrollado bajo un enfoque mixto, dado que responde al procesamiento de datos cuantitativos y cualitativos dentro de su contenido, tal como lo afirman Hernández et al. (2018), quien según su idea se plantea este trabajo al tipo de investigación explicativa con nivel descriptivo, ya que “busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice” (p. 57). En esta investigación se detallaron y caracterizaron los aspectos funcionales de la empresa U.S. ITEM S.A., así como los aspectos que integran sus OC, documentos contables y EEFF, a los cuales se les aplicó la NIIF 15, y con ello poder llegar a la interpretación final del fenómeno que los afecta.

#### **3.2. Diseño de investigación**

El diseño que enmarca este trabajo es de tipo no experimental, del cual Hernández et al. (2018) destaca, que “no permiten manipulación de variable alguna, en la observancia de los fenómenos en su ambiente natural donde serán analizados” (p. 56). Ante esta perspectiva, la investigación corresponde a este tipo de diseño dado que todos los datos serán recopilados en la empresa en estudio en un periodo histórico del 2018 al 2019, y tratados tal como se presentan sin buscar medios para alterarlos.

#### **3.3. Población y muestra**

La población y la muestra de esta investigación está constituida por los Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados de la empresa U.S. ITEM S.A. correspondientes a los periodos 2018 y 2019.

#### **3.4. Criterios de selección**

En este estudio se escoge a los Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados de la empresa U.S. ITEM S.A., por ser una empresa que cumple los requisitos para aplicar las NIIF 15, por su naturaleza contratista, y a raíz de ello, es viable examinar y analizar su estado de situación financiera, y así conocer su liquidez.

### 3.5. Operacionalización de variables

**Tabla 1**

*Operacionalización de variables*

<b>Variab</b> les	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>
	1. Estados de Situación	
<b>Variable Dependiente:</b>	Financiera	- Resultados Acumulados
Estados Financieros	2. Estados de Resultados	- Utilidad neta del ejercicio
	1. Políticas de reconocimiento del contrato	- Estándar de aplicación en OC
<b>Variable Independiente:</b>	2. Políticas de reconocimiento del Ingreso	- Estándar de aplicación en EEFF
NIIF 15.		- Cumplimiento

*Nota:* Elaboración propia

### 3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para este trabajo se utilizó la observación directa, la entrevista informal, y el análisis de documentos.

#### 3.6.1. Observación directa y participante

Según Arias (2012), el uso de la técnica de observación directa y participante permite mediante la percepción del investigador como participante del estudio verificar el estado o condiciones de un fenómeno, cuando es un enfoque diagnóstico. En este sentido, será necesario estudiar los detalles de las órdenes de compra y los documentos contables de la empresa y así poder identificar las fortalezas y debilidades que los caracterizan en cuanto a su cumplimiento con respecto a las NIIF 15.

Como instrumento se utiliza el guion de observación el cual recogerá los hallazgos encontrados en el análisis de la aplicación de la norma.

### **3.6.2. Entrevista Informal**

Se emplea esta técnica a los fines de recoger información acerca de los procedimientos para elaborar las OC y los EEFF, para la cual se le plantean preguntas que van surgiendo de la realidad problemáticas para recibir repuestas espontaneas, claras y concisas que sirvan de insumo para el análisis.

### **3.6.3. Análisis documental o bibliográfico**

Según Arias (2012), el uso de esta técnica permite recolectar la información necesaria para sustentar la investigación en busca de obtener dominio del tema de los aspectos generales de los EEFF y las NIIF 15, además otros documentos y literaturas sobre el mismo tema. Igualmente, la revisión del material bibliográfico tales como páginas web y artículos especializados en el tema, o bien libros digitales, tesis, estudios y tesis de otros investigadores, entre otros, que faciliten los conocimientos de los diferentes aspectos a considerar para dar cumplimiento de los objetivos planteados. Como instrumento, se utilizará una ficha evaluativa, que permitirá documentar conceptos claves y su bibliografía.

### **3.7. Procedimientos**

Para llevar a cabo el presente trabajo se siguió el siguiente procedimiento:

Revisión bibliográfica inherente a libros, tesis, artículos científicos, documentos jurídicos y leyes que abordan los temas de los EEFF y NIIF 15.

Recolección de información acerca de la situación actual de la empresa con respecto a su razón social y filosófica, así como su ámbito económico-financiero.

Revisión de las órdenes de compras para verificar su correspondencia al cumplimiento de la aplicación de las NIIF 15.

Revisión de los Estados de Situación Financiera y Estados de Resultados para verificar su correspondencia al cumplimiento de la aplicación de las NIIF 15.

Determinación de la incidencia en términos financieros.

Análisis e interpretación de resultados.

### **3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos**

En el trabajo de investigación la información recopilada se procesó, utilizando:

- La observación directa y participante, que se dio con la revisión de las OC y los estados financieros de la empresa.

- Entrevista informal, que permitió conocer la realidad de la problemática referente a la aplicación de las NIIF 15 en la empresa, así como los procedimientos para elaborar las OC y los documentos contables.
- Análisis documental, que permitió conocer el enfoque de la norma, y acentuar los parámetros a seguir en su cumplimiento en el proceso de elaboración de las OC y EEFF de la empresa.

### 3.9. Matriz de consistencia

**Tabla 2**

*Matriz de consistencia*

TÍTULO	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	HIPÓTESIS	OBJETIVOS	VARIABLES	JUSTIFICACIÓN	MARCO TEÓRICO (ESQUEMA)	MÉTODOS
INCIDENCIA DE LA APLICACIÓN DE LA NIIF 15, EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA U.S. ITEM S.A. PERIODOS 2018 – 2019.	<p><b>Problema general</b></p> <p>¿Cómo influye la incidencia de la aplicación de la NIIF 15 en los estados financieros de los periodos 2018 – 2019 en la empresa U.S. ITEM S.A.?</p>	<p><b>Hipótesis General</b></p> <p>La incidencia de la aplicación de la NIIF 15 influye en los estados financieros de los periodos 2018 – 2019 en la empresa U.S. ITEM S.A.</p>	<p><b>Objetivo General</b></p> <p>Determinar la incidencia de la aplicación de la NIIF 15 y su impacto en los estados financieros de los periodos 2018 – 2019 en la empresa U.S. ITEM S.A.</p>	<p><b>V.D.:</b></p> <p>Estados Financieros</p>	<p>A nivel teórico este trabajo se justifica, ya que se fundamenta en el análisis y discusión de las teorías de que sustentan la temática desarrollada, ocupando el abordaje de conceptos que son inherentes a las variables en estudio; mientras que metodológicamente cobra interés, ya que proporciona información de calidad para apoyar el desarrollo de otras investigaciones que surjan, al tener a mano un esquema de trabajo por el cual guiar su diseño procedimental. Por otra parte, a nivel práctico, esta investigación beneficia a la empresa puesto que permite a U.S. ITEM S.A., aplique mejoras en sus procedimientos administrativos y contables, a partir de la ejecución de buenas prácticas para elaborar sus EEEF, evitando así posibles errores al adecuarlos a lo que establecen las NIIF 15, así como sanciones que surjan antes desviaciones de la información proyectados en dichos instrumentos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Normas Internacionales de Información Financiera 15 (NIIF 15)               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Objetivo de la NIIF</li> <li>○ Reconocimiento del contrato</li> <li>○ Reconocimiento de los ingresos según la norma NIIF 15</li> </ul> </li> </ul>	<p><b>Tipo y nivel de investigación:</b> Enfoque: Mixto Tipo: Explicativa Nivel: Descriptiva</p> <p><b>Diseño:</b> No experimental</p> <p><b>Población y Muestra:</b> Constituida por los ESF y EDR de la empresa U.S. ITEM S.A. periodos 2018 y 2019.</p> <p><b>Criterios de selección</b> Se escogió a la empresa U.S. ITEM S.A. para poder examinar y analizar los EEEF con base a la NIIF 15</p> <p><b>Técnicas:</b> - Observación directa: guía de observación - Análisis de documentos: registros históricos/documentos contables/OC / EEEF/ NIIF 15 - Entrevista informal</p>
	<p><b>Problemas Específicas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cuáles son los antecedentes de la empresa U.S. ITEM S.A.?</li> <li>• ¿Cómo son los contratos realizados por la empresa en los periodos 2018 – 2019 para verificar su correspondencia con la NIIF 15?</li> <li>• ¿Qué aspectos se deben considerar para analizar los estados financieros de los periodos 2018- 2019 según la NIIF 15?</li> <li>• ¿Cuál es el impacto en los estados financieros de los periodos 2018- 2019 frente a la adopción de la NIIF 15?</li> </ul>		<p><b>Objetivos Específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Describir los antecedentes de la empresa U.S. ITEM S.A.</li> <li>• Evaluar los contratos realizados por la empresa en los periodos 2018 – 2019 para verificar su correspondencia con la NIIF 15.</li> <li>• Analizar los estados financieros de los periodos 2018- 2019 según la NIIF 15.</li> <li>• Interpretar el impacto en los estados financieros de los periodos 2018- 2019 frente a la adopción de la NIIF 15.</li> </ul>	<p><b>V.I.:</b></p> <p>NIIF 15</p>			

*Nota:* Elaboración propia

### **3.10. Consideraciones éticas**

Para dar formalidad a este trabajo, fue necesario solicitar la autorización de la empresa involucrada en el estudio, que en este caso es U.S. ITEM S.A., cuyo representante adscrito a la Gerencia General, emitió a bien su permiso. Igualmente, se solicitó el consentimiento informado de las tres (03) personas, empleados de la sociedad, que aportaron información en las entrevistas necesarias para conocer el contexto actual de la empresa, con los cuales, además, se sostuvo un comportamiento sustentado en principios éticos en cuanto a la confidencialidad de su identidad e integridad de la información aportada que dio cabida al desarrollo de cada uno de los objetivos de la investigación.

## **IV. RESULTADOS**

### **4.1. Descripción de los antecedentes de la empresa U.S. ITEM S.A.**

Universal Suppliers Ingeniería Técnica Minera Comercial S.A. (U.S. ITEM S.A.) es una empresa de capitales peruanos, fundada el 01 de marzo de 1991 en la ciudad de Lima, Perú, que presta servicios como proveedor para compañías mineras (Antamina, Antapaccay, Las Bambas, Southern Perú, Hudbay) mediante contrato celebrado entre las partes, desarrollando labores y actividades específicas de soldadura y barrenado, para lo cual se han establecido los controles técnicos, operativos, ambientales y administrativos que permiten garantizar un desempeño eficiente frente a los estándares, procedimientos y requisitos legales exigidos.

U.S. ITEM S.A. brinda servicios de fabricación, reparación y mantenimiento de estructuras metálicas en las unidades operativas Antamina, Antapaccay, Las Bambas, Southern Cooper, entre otras, así como servicios de metalmecánica en operaciones de mina, estando a cargo del Welding Shop, donde se realizan reparaciones de tolvas (Caterpillar y Komatsu), cucharones de palas (P&H, BUCYRUS y HITACHI), camiones, barandas, plataforma izquierda y derecha, esquineros, soportes de filtro de aire, escaleras de ascenso derecha e izquierda, bota piedras, chasis de camión y tolva, porta tacos (Caterpillar y Komatsu). Igualmente, servicio de barrenado, entre otros. Se trabaja en diferentes puntos de acuerdo a la necesidad del cliente (Plata concentradora, mina, entre otras) Se tiene una división de limpieza que es la encargada del área de palas en operaciones de mina.

Su giro es la importación y comercialización de acero anti-abrasivos, carburo de cromo en planchas fabricadas en Estados Unidos, por la empresa Sure Alloy Steel (SAS), aceros anti-abrasivos y estructurales de alta resistencia de la marca JFE de Japón, dispositivos de sellado de fluidos de la marca Chesterton (empaquetaduras en cordón, en láminas, sellos mecánicos e hidráulicos de fabricación americana) y acoples y accesorios tipo Victaulic fabricados por empresa Bruno de Chile; asimismo, presta servicios de plegado, rolado y corte de acero según diseño de planos proporcionados por los clientes y finalmente servicios de soldado y barrenado en las mismas operaciones mineras.

La empresa ha concedido una importancia creciente a la implementación de planes detallados que garanticen la continuidad de sus procesos ante eventualidades de diversa índole que afecten la comercialización, así como la prestación de sus servicios. (U.S. ITEM S.A., 2021).

#### 4.1.1. Enfoque filosófico

**Tabla 3**

*Misión, Visión y Política*

Aspecto	Contenido
<b>Visión</b>	<p>Ser una empresa líder en la comercialización de bienes y servicios industriales. Para este fin es importante ganar la confianza de los clientes y proveedores realizando un trabajo bajo las normas de profesionalismo que exige la industria y realizando un negocio bajo las más estrictas normas de transparencia. Además, se busca ser reconocidos por contar con un capital humano de amplia capacidad técnica y una eficiencia basada en una cultura organizacional orientada a la satisfacción del cliente</p>
<b>Misión</b>	<p>Realizar el mejor esfuerzo en apoyo a los sectores productivos, con énfasis en los sectores mineros y petroleros, teniendo como base la satisfacción de las necesidades de calidad exigidas por los clientes y las exigencias de excelencia de servicio. Se busca el mejoramiento continuo de la calidad a través de una constante comunicación de las necesidades de los clientes con los socios proveedores de esta empresa, y la eficiencia comprobada del personal que aquí labora.</p>
<b>Política de Privacidad</b>	<p>Ser los más valiosos colaboradores de los clientes para resolver sus problemas técnicos como si fueran los de la propia empresa, dentro de las necesidades que se requieren satisfacer. Para ello se debe tener la capacidad técnica necesaria para ser generadores de innovaciones a través de los conocimientos, con un permanente vínculo: Cliente–Empresa–Fabricante.</p> <p>Se debe gozar de la plena confianza del usuario y de los que desempeñan la labor logística de los clientes, por la calidad de la oferta y la oportunidad de cumplimiento que otorga esta empresa.</p> <p>El personal debe tener un firme compromiso con el mejoramiento constante de calidad y el direccionamiento permanente hacia el cliente como elemento principal de una sólida cultura organizacional.</p>

*Nota:* U.S. ITEM S.A., 2021

#### **4.1.2. Objetivos Estratégicos**

##### **Objetivos Comerciales, Ventas y Marketing**

- Esperamos tener ventas en el 2021 por encima de los USD \$ 2'380,000.
- Fidelizar clientes en la empresa, llevándolos a contratos anuales.
- Aumentar participación en el sector Agroindustrial y Minero con nuevos productos, Petróleos con lanzamiento de sello API 682 y sector Pesca aprovechando el Contrato con el Grupo Tasa y repicándolo a otros grupos como Diamante, CFG (ex-Copeinca), entre otros.
- Reafirmar imagen de especialistas dando soluciones económicas que generan ahorros, a fin de diferenciar la empresa ante la competencia.
- Lanzamiento de productos nuevos en clientes cautivos, bajo seguimiento de avances que permitan evaluar desarrollo de estos programas. (U.S. ITEM S.A., 2021).

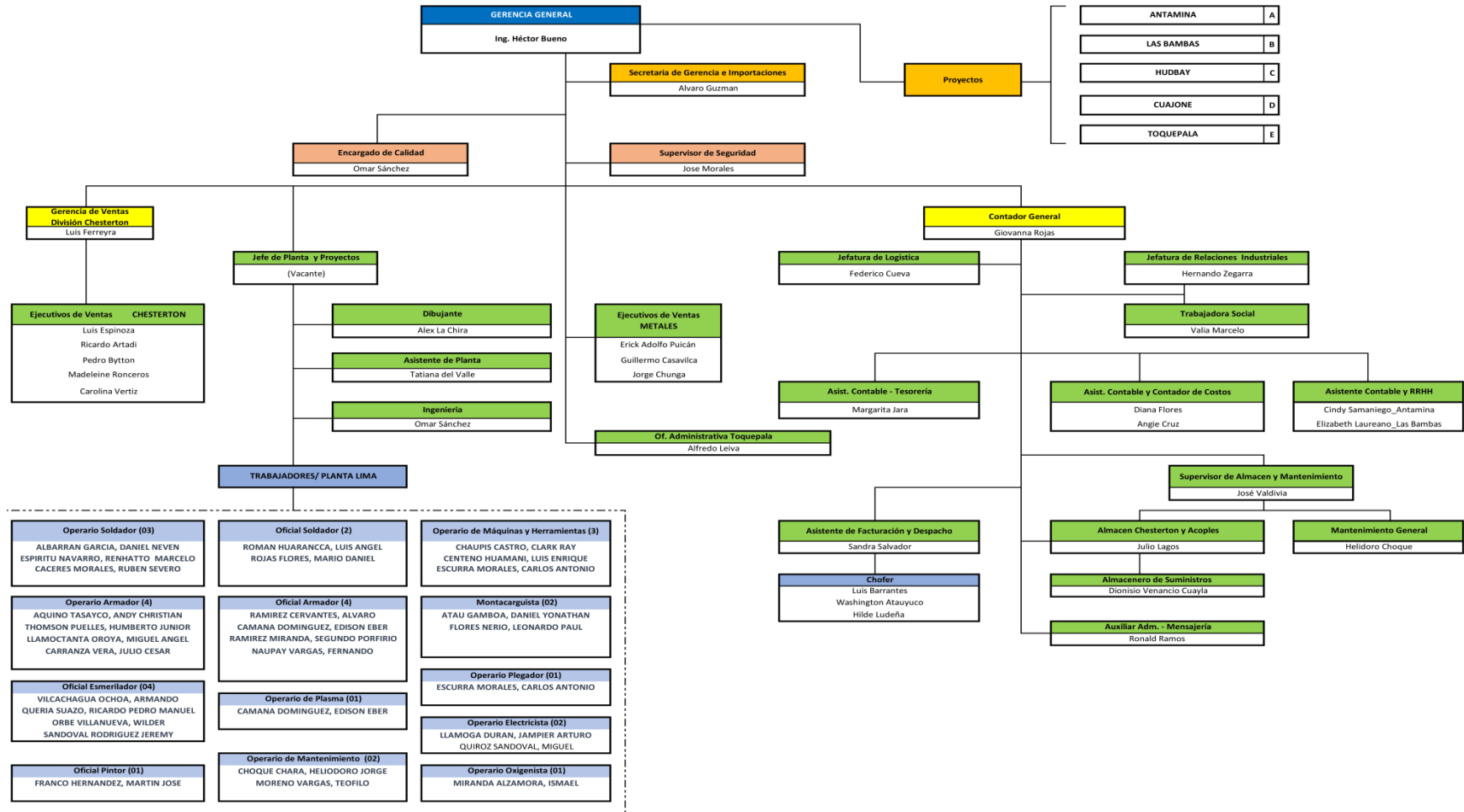
##### **Objetivos en Recursos Humanos**

- Elevar el nivel técnico de los especialistas con programas de capacitación interna y externa (técnica de ventas, conocimiento de procesos de producción, conocimientos de filosofías de confiabilidad y retornos de inversión).
- Crear ambiente de competencia sana y motivación mediante premios por cumplimiento de objetivos.
- Presencia de Fabricio Nardi e Ings de AW Chesterton con seminarios y visitas técnicas a terreno promoviendo nuevos productos.
- En 2021 se confía en tener también a algunos Ingenieros de Fábrica para impulsar línea de Carga Viva y para afianzar presencia en Petróleo y Gas, en EPS y capacitación en Juntas de expansión. (U.S. ITEM S.A., 2021).

### 4.1.3. Organigrama

Figura 2

Estructura Organizativa de U.S. ITEM S.A.



Nota: U.S ITEM S.A., 2021

#### **4.1.4. Principales clientes**

- Southern Perú Copper Corporation
- Compañía Minera Antamina S.A.
- Sociedad Minera Cerro Verde S.A.A.
- Nexa Resources Cajamarquilla S.A.
- Minera Yanacocha S.R.L.
- Compañía de Minas Buenaventura S.A.A.
- Minera Chinalco Perú S.A
- Sucroalcolera del Chira S.A.
- Graña y Montero Petrolera S.A.
- Minera Las Bambas S.A.
- Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston
- Kimberly Clark Perú S.R.L.
- Empresa Minera Los Quenuales S.A.
- Unacem S.A.A
- Engie Energía Perú S.A.
- Cementos Pacasmayo S.A.A.
- Petróleos del Perú - PETROPERU S.A.
- Electro Ferro Centro S.A.C.
- Agroindustrias San Jacinto S.A.A.
- Compañía de Minas Buenaventura S.A.A.
- Compañía Minera Chungar S.A.C.
- Bioenergía del Chira S.A.
- Quimpac S.A.
- Compañía Minera Coimolache S.A.
- Confipetrol Andina S.A.
- Minera Bateas S.A.C.
- Empresa Siderúrgica Del Perú S.A.A.
- Enel Generación Perú S.A.A.
- Refinería La Pampilla S.A.A
- Consorcio de Ings Ejecutores Mineros, S.A.

- Empresa Minera Otapara S.A.
- Minera Barrick Misquichilca S.A.
- Corporación Aceros Arequipa S.A.
- Compañía Minera Poderosa S.A.
- Refractarios Peruanos S.A. (U.S. ITEM S.A., 2021).

#### **4.1.5. Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA)**

##### **Fortalezas**

- Perú tiene un plan de inversiones importante y acelerado en minería, petróleo, gas, industria, energía y otros.
- La actividad minera se encuentra en un proceso de expansión en el Perú con crecimiento constante.
- U.S. ITEM S.A. es la empresa líder de su sector.
- Es una empresa permanentemente homologada por certificadoras de prestigio por lo que cumple con los estándares de calidad en sus procesos.
- Se administra a través de costos fijos y márgenes de utilidad controlados.
- Tiene una gestión eficiente.
- Desarrolla productos con valor agregado.
- Capacidad y respaldo financiero que garantice la continuidad permanente de la operación.
- Comercialmente maneja la proyección de ventas, clientes, metas y resultados de crecimiento, de manera que se pueda garantizar la sostenibilidad del negocio.

##### **Oportunidades**

- Administra adecuadamente sus alianzas estratégicas, con buena capacidad de negociación.
- Ha logrado establecer una cuota de adquisición de acero a nivel internacional.
- Posee el KnowHow comercial y de servicio de transformación del acero de manera conjunta.
- Se soporta con una cartera de clientes diversificada y liviana.
- Ha posicionado su nombre en el mercado.
- Ha logrado capacidad de abastecimiento de materia prima nivel nacional.
- Poseer una trayectoria de 30 años en el mercado.
- Participa en los sectores productivos más importantes: minero, petrolero e industrial
- Establece sus precios de venta considerando los costos de reposición para no perder rentabilidad.

- Negociación flexible de precio con clientes.

### **Debilidades**

- El personal de la compañía aún desconoce mucho acerca de los lineamientos de la nueva normativa y del estándar internacional en general.
- Bajo o inexistente comercio electrónico nacional de acero.
- Elevado costo de equipos y maquinarias.

### **Amenazas**

- Competencia: Guerra de precios.
- Volatilidad del precio internacional del acero.
- Tipo de cambio.
- Inestabilidad de política nacional e internacional.
- Paralización de proyectos mineros.
- Resistencia al cambio. (U.S. ITEM S.A. 2021).

#### **4.1.6. Gestión de ventas y líneas de negocio**

Dentro de la línea de negocio de aceros, se han planteado objetivos comerciales muy importantes para el año 2021 como son:

- Aumentar participación en los sectores minero, cementero y constructor en reparación de tolvas y cucharones de los diferentes equipos de movimiento de tierras en Lima (meta dos cucharones y/o tolvas)
- Fabricación de cucharones y/o tolvas (Meta propuesta de dos unidades)
- Fabricación de piezas anti desgaste y estructurales para diferentes equipos de movimiento de tierra mediante planos (Mantener e incrementar mínimo cuatro clientes nuevos)
- Incrementar comercialización y/o fabricación de cuchillas, labios, puntas, cantoneras, esquineros, protectores para los diferentes equipos de movimiento de tierra partiendo de planchas de acero laminado.
- Comercialización y fabricación de productos para las plantas de molienda y concentradoras como son Liner, Mainframe liners, grizzlis y otros fabricados de planchas de acero y/o bimetálicas y fundición (más acercamiento con FLSmidth y METSO).
- Comercialización de elementos bimetálicos de alto cromo y barras de tungsteno. (Lograr tres clientes constantes de ese producto)

- Comercialización de uniones, niples y válvulas para tuberías de HDPE y de acero. (Fuerte campaña). (U.S. ITEM S.A. 2021).

#### **4.1.7. Gestión financiera**

A nivel financiero la compañía ha continuado con su dinámica de estabilidad financiera y económica basada en sus estados, patrimonio, ventas y círculo de clientes estables y sostenibles, que le han permitido un desarrollo satisfactorio en todo sentido.

En cuanto a los estados financieros la compañía presenta un importante respaldo y fortalecimiento patrimonial, con notables resultados en sus ventas e ingresos y con indicadores positivos en términos de utilidad durante los últimos años (la empresa respalda sus cifras con auditorías externas a través de empresas auditoras reconocidas y especializadas en el país. Por corresponder a información de carácter confidencial, su divulgación no será publicada en este estudio, cualquier requerimiento al respecto deberá ser solicitado previamente de manera formal para su evaluación y envío).

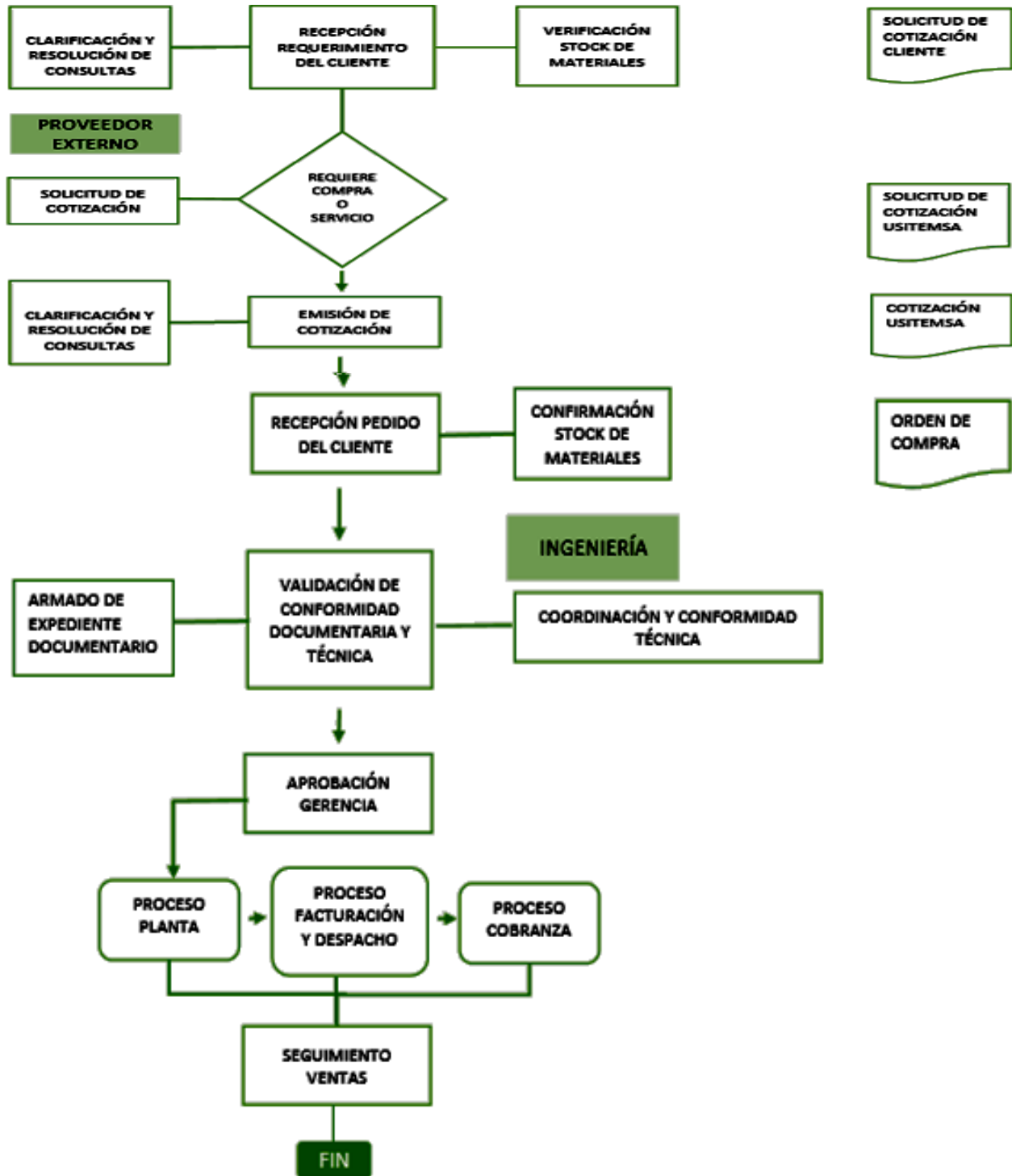
El nivel de liquidez corriente en el último año al corte de diciembre de 2020 estuvo por encima de 1, nivel aceptable que significa que la compañía no tendría dificultad para cumplir con sus compromisos de pago de corto plazo con sus proveedores y entidades bancarias. (U.S. ITEM S.A., 2021).

#### **4.2. Evaluación de los contratos realizados por la empresa en los periodos 2018 – 2019 para verificar su correspondencia con la NIIF 15**

Para dar respuesta a este objetivo, es necesario conocer el proceso de obtención de un contrato que, para fines del negocio, se maneja como una orden de compra en la presente empresa. Ante ello, se presenta a continuación en la figura 3, un diagrama de flujo ilustrativo que refleja el procedimiento que genera el documento contractual que se estudia en este ápice.

Figura 3

Flujograma de generación de la orden de compra



Nota: U.S. ITEM S.A., 2021

#### **4.2.1. Descripción del proceso de emisión del contrato, bajo modalidad de OC en U.S. ITEM S.A.**

##### **Responsables**

- Gerente de Ventas División Metales (GVM)
- Especialistas de Ventas (EV)

##### **Entradas**

El proceso se inicia con la recepción del requerimiento o solicitud de cotización del cliente al área de ventas metales.

##### **Salidas**

El proceso termina con la aprobación de la orden de compra (*Continua Proceso Planta*) y con el posterior seguimiento a la culminación de trabajos en planta, entrega del material al cliente para facturación o conformidad de este para presentación de facturación (*Continua proceso: facturación y despacho*) y seguimiento de cobranza (*Continua proceso: cobranza*).

##### **Procedimiento**

#### **1. Cotización**

Al recibir el requerimiento verbal o escrito del posible cliente para cotizar, se evalúan algunos criterios para aceptar o denegar el requerimiento de cotización.

##### **SE DENIEGA:**

- Si no se trata de materiales o productos que U.S. ITEM S.A. comercializa.
- Si al estimar costos no es rentable.
- Si los precios no son competitivos frente a otros proveedores invitados.
- Cuando la realización del trabajo implica el empleo de muchas horas hombre, poco material y mucha complejidad (de acuerdo a cada caso).
- Cuando el cliente requiere atención de su pedido en tiempos que no son manejables por U.S. ITEM S.A. (Pedidos de emergencia para el mismo día, por ejemplo).
- Clientes con bloqueo por deuda.

##### **SE COTIZA:**

- a) Al recibir requerimiento por planchas completas y/o de medidas comerciales:
  - El EV revisa que en el requerimiento o solicitud de cotización, que se encuentre completa y conforme, la siguiente información:
    - o Descripción (Dimensión, espesor, calidad)

- Cantidad
  - Moneda
  - Forma de pago
  - Tiempo de entrega
  - Dirección de entrega
  - Indicaciones especiales sobre el producto requerido
- El EV verifica que el material solicitado se encuentre en el reporte de control de existencias. De ser necesario, confirma con el asistente o jefe de almacén su verificación física.
  - Si el EV considera que el material a cotizar es una venta segura o hay muy pocas existencias en el almacén, solicita la reserva respectiva vía email al área de almacén metales, con copia al GVM. Ésta reserva se mantendrá vigente por 7 días calendario. Vencido el plazo, almacén metales levantará la reserva de manera automática y sin consulta previa, por lo que el especialista de ventas deberá comunicar si requiere renovarla.
  - El EV comunicará al área de almacén metales en caso la orden se suspenda antes del tiempo de vencimiento de la reserva para que el material quede liberado.
  - El EV cotiza según los precios de lista aprobados por la gerencia y solicita autorización de ésta para casos que ameriten un ajuste de valor mayor al permitido en el listado. Estos casos excepcionales serán evaluados por el gerente general de manera individual.
  - En la cotización, el EV indica además el tiempo aproximado de entrega, previa coordinación con el jefe de planta & proyectos. A este tiempo deberá adicionarle el plazo correspondiente a la preparación y embalaje de bultos, así como el tiempo de despacho.
  - La cantidad de días para la entrega deberá indicarse siempre en la cotización como ventanas de tiempo (Ej: de 2 a 3 días).
- b) Al recibir requerimiento por Servicios o Fabricaciones:
- El EV revisa que en el requerimiento o solicitud de cotización, se encuentre completa y conforme, la siguiente información:
    - Descripción (Dimensión, espesor, calidad)
    - Cantidad
    - Moneda
    - Forma de pago
    - Tiempo de entrega

- Dirección de entrega
  - Indicaciones especiales sobre el producto requerido
  - Dibujo/Plano y radio si el cliente requiere servicio de rolado o plegado.
  - Cuando el cliente proporciona su plantilla, el Especialista de Ventas coordina con el dibujante la emisión del plano correspondiente.
  - Medidas, cantidad y tipo si requieren agujeros.
  - Medidas para trabajos de biselado.
- El EV solicita planos asociados y detalles del requerimiento al cliente (cortes, rolados, plegados, agujeros, maquinados).
  - En caso el cliente no cuente con esta información y siempre que el valor de la venta/posible venta lo justifique, el EV coordina una visita en compañía del especialista de ingeniería a terreno (lima o provincias) para el respectivo levantamiento de datos.
  - El EV proporciona información a ingeniería para elaboración de plano o conformidad del remitido por el cliente.
  - El EV identifica en el reporte: control de existencias, el material más adecuado disponible para el trabajo requerido, según sus dimensiones y con esta referencia solicita confirmación y verificación física al jefe del almacén.
  - Confirmada la existencia y selección del material adecuado para el trabajo; el EV solicita la reserva respectiva vía email al área de almacén metales, con copia al GVM (de considerar que el material a cotizar es una venta segura o de haber muy pocas existencias en el almacén). La reserva se mantiene vigente por 7 días calendario.
  - El EV coordina con el área de ingeniería y el jefe de planta & proyectos la factibilidad del trabajo a realizar; revisan metrados y determinan si se requerirá realizar compras o tomar servicios de terceros. En este punto se levanta cualquier duda que pudiera existir internamente para respuesta o clarificación con el cliente.
  - En caso de requerirse compra a terceros o servicio externo, el EV se apoyará en secretaría de gerencia para la solicitud de cotizaciones a los proveedores y luego éste aplica en su costeo, el factor por precio correspondiente indicado por la gerencia.
  - El EV cotiza según los precios de lista aprobados por la gerencia y solicita autorización de ésta para casos que ameriten un ajuste de valor mayor al permitido en el listado. Estos casos excepcionales serán evaluados por el gerente general de manera individual.

- Elegido el retazo con dimensiones más cercanas a lo requerido para el trabajo en planta, el EV debe incluir el costo de la pieza entera en su cotización y dejar registro de las medidas en el expediente de la misma.
- Cuando el material a utilizar identificado por el jefe de almacén metales excede el área requerida para el trabajo en planta, el EV incluye en su cotización el costo del retazo completo, o resta de este el área comercial utilizable (cuando exista), y la diferencia completa entra al costeo.
- Si la pieza disponible excede las dimensiones requeridas y además no es posible obtener un corte comercial, se costea todo y la gerencia determinará en su revisión, los rangos porcentuales de descuento que pueden manejarse para esa pieza.
- Si el área de la pieza requerida para el trabajo en planta es pequeña pero implica sacrificar área que serviría para un corte comercial, EV deberá informar al gerente general para que éste indique si se debe pasar de cotizar porque no resulte rentable.
- En caso de fabricaciones, toda cotización debe ser revisada y tener el visto bueno del GVM o del Gerente General en señal de conformidad, antes de su envío al cliente.

## **2. Resolución de consultas/dudas y seguimiento a cotizaciones emitidas**

- El EV confirma con el cliente la correcta recepción y contenido de lo cotizado según requerimiento y toma de éste, el feedback respectivo sobre las posibilidades de venta.
- Con esta interacción con el cliente/posible cliente, se hace seguimiento a la cotización para evaluar la necesidad de una visita a oficina o terreno, llamar nuevamente, entre otras.
- Se da respuesta a dudas y/o consultas técnicas del cliente/posible cliente.

## **3. Recepción y verificación de orden de compra**

- Toda OC es recibida por el EV de manera electrónica y en algunos casos también en físico.
- Se verifica que la OC esté de acuerdo a lo cotizado. De no estarlo, el EV envía comunicación al cliente indicándole los puntos en discordancia y que deben ser corregidos en su Orden de Compra.
- El EV confirma nuevamente el stock (siempre que no haya realizado la reserva o de haberse excedido los 7 días calendario). De no encontrarse disponible el material, deberá buscar el más adecuado para el trabajo, asegurando que las medidas no sean mayores a las de la pieza considerada inicialmente en la cotización.

- El EV confirma con el cliente la fecha de entrega requerida y maneja una extensión cuando sea posible.
- El EV envía al cliente el plano para su conformidad.

#### **4. Aprobación de orden de compra por la gerencia**

Para obtener la aprobación de la OC por parte de la gerencia y dar inicio a la preparación del pedido del cliente, el EV:

- Anota en la OC, el precio por libra cotizado.
- Indica en la OC la conversión de medidas a pulgadas, cuando se requiera.
- Detalla en la OC las medidas del material vendido al cliente.
- Gestiona la indicación del material a utilizar por parte del Jefe de Almacén Metales.
- Adjunta el sustento necesario para el cálculo de costos por la Gerencia.
- Incluye toda información que considere útil para el Jefe de Planta & Proyectos (sea esta de la cotización, requerimiento o documentos complementarios).
- Coloca en la OC la indicación de: certificados requeridos por el cliente, cuando sea el caso.
- Adjunta planos emitidos y revisados por el área de Ingeniería, con la conformidad del Jefe de Planta & Proyectos y validados por el GVM.
- Finalmente, la OC debe contar con el visto bueno del GVM en señal de que toda la información y documentación se encuentra completa y correcta para revisión y aprobación por el Gerente General.

#### **5. Seguimiento a entrega de material al cliente y conformidad de facturación a clientes**

- Cuando el cliente lo indica, la carga es recogida por éste o su transportista contratado. En estos casos, el cliente proporciona al EV los datos correspondientes para el ingreso de la unidad de transporte a las instalaciones de U.S. ITEM S.A. y éste remite dicha información al área de facturación.
- En la OC aparece la indicación del cliente en caso la presentación de factura de U.S. ITEM S.A. requiera previamente de su conformidad.
- La cantidad de días para otorgar esta conformidad varía según cada cliente.
- El área de facturación solicita la conformidad al cliente para poder presentar la factura. En algunos casos el cliente pide envío de copia de guía de remisión sellada. El Especialista de Ventas entrega registro de la conformidad del cliente al área de Facturación cuando ésta no la

recibe directamente del cliente, para que se adjunte a la presentación de factura. (*Continua Procedimiento: Gestión de Facturación/Despacho*).

## **6. Regularización de facturación y seguimiento de la cobranza**


- Una vez presentada la factura, el EV apoya con el seguimiento al cliente para su cancelación.
- Secretaría de gerencia emite semanalmente un reporte de facturación vencida y por vencer que envía a los EV para el apoyo con la gestión mencionada.
- El EV informa a la GVM, gerencia general y área contable, acerca de los compromisos de pago de clientes morosos o de facturas de montos importantes, en caso deba levantarse algún bloqueo para que U.S. ITEM S.A. continúe atendiendo sus requerimientos.

### **4.2.2. Descripción y análisis de la OC y su correspondencia con la NIIF 15**

Se presenta a continuación, un análisis de la OC emitida por un cliente y que es consignada a la empresa U.S. ITEM S.A. como proveedor para solicitar sus productos y servicios. En tal sentido, en la figura 4 se presenta una ilustración sobre el formato básico que tratan los clientes para elaborar la OC por medio de la cual ellos expresan su intención de negociar con la empresa, bajo la concordancia de los datos ya cotizados previamente; y en la tabla 4 se explica la función de cada sección de la orden de compra, y se hace una interpretación de cada una para verificar su concordancia con los literales establecidos en las NIIF 15.

## Figura 4

Formato de OC emitido por cliente de la empresa U.S. ITEM S.A. el 29/11/2018

		<b>1</b> ORDEN DE COMPRA N° 4500014196					
Fecha Emisión: 29.11.2018		Pág.: 1/2					
<b>COMPRADOR</b> <b>Nombre:</b> HUDBAY PERU S.A.C. <b>2</b> <b>Ruc:</b> 20511165181 <b>Dirección:</b> Av El Derby No 055 Dpto 403, Torre 3, Piso 4 Santiago de Surco, LIMA, PE <b>Teléfono:</b> 6122900 <b>Total de Items:</b> 12		<b>PROVEEDOR</b> <b>Nombre:</b> UNIVERSAL SUPPLIERS INGENIERIA TECNICA MINERA COMERCIAL <b>Ruc:</b> 20110343907 <b>Código:</b> 101997 <b>3</b> <b>Dirección:</b> AV. LOS MATERIALES 2915 <b>Teléfono:</b> 36600060 <b>Contacto:</b>					
<p>El PROVEEDOR al aceptar este documento se compromete a cumplir todas las condiciones indicadas en la Orden de Compra, cláusulas o cualquier revisión posterior. Sirvase devolver la Orden de Compra firmada en señal de aceptación a la brevedad. Cualquier gasto originado por el incumplimiento de cualquiera de las condiciones descritas en la presente Orden de Compra, será de cargo del PROVEEDOR. Las partes suscribientes declaran y aceptan expresamente que la firma de esta Orden de Compra importa el título de transferencia en propiedad, por parte del PROVEEDOR y a favor del COMPRADOR, de los bienes descritos más adelante, materia de la presente Orden de Compra.</p>							
<b>Comprador:</b> juan martinez <b>Teléfono:</b> email: juan.martinez@hudsonminerals.com		<b>Autorizado por:</b> GREG DRYDEN <b>Fecha Autorización:</b> 29.11.2018					
<b>CONDICIONES DE ENTREGA</b> <b>Punto de Entrega:</b> ALMACÉN ACOINSA <b>Dirección:</b> Parcela 3-a s/n fnd. La Taboada, CALLAO, LIMA <b>5</b> <b>Contacto:</b> Gerly Guanilo Galvez <b>teléfono:</b> (511)6136860 Anexo: 147		<b>CONDICIONES DE PAGO</b> <b>Pago a 30 días</b> <b>Moneda:</b> Dólar americano <b>6</b>					
<p>El COMPRADOR no será responsable por el pago de las facturas u otros comprobantes de pago, incluyendo aquellos referidos al cobro de penalidades, intereses moratorios o compensatorios que pudieran generarse como consecuencia de cualquier pedido que no se encuentre debidamente respaldado por una Orden de Compra. Todos los pagos que correspondan al COMPRADOR estarán sujetos a la correcta provisión de los bienes por parte del PROVEEDOR de conformidad con lo establecido en la presente Orden de Compra y a su recepción a satisfacción por parte del COMPRADOR. Asimismo, los pagos que correspondan al COMPRADOR estarán condicionados a la recepción a satisfacción del COMPRADOR de los documentos que acreditan la entrega de los bienes.</p>							
Item	Código	Cantidad	Unidad	Descripción	Fecha de entrega	Precio unitario	Valor total del item
10	10002723	5,000	UN	PLANCHA ANTIABRASIVO 500BHN 1"X4'X10' FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	1,002.48	5,012.40
20	10002724	14,000	UN	PLANCHA ANTIABRASIVO 500BHN 3/4"X4'X10' FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	751.86	10,526.04
30	10007984	6,000	UN	PLANCHA ANTIABRA 450 1/2" X 8' X 20' FABRICANTE: N° PIEZA:	<b>7</b> 30.11.2018	1,989.03	<b>8</b> 11,934.18
40	10007985	4,000	UN	PLANCHA ANTIABRA 450 3/4" X 8' X 20' FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	2,983.55	11,934.20
50	10007988	6,000	UN	PLANCHA ANTIABRA 500 1/2" X 8 X 20 FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	2,004.95	12,029.70
60	10007989	2,000	UN	PLANCHA ANTIABRA 500 2" X 10 X 8 FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	4,009.89	8,019.78
70	10007992	7,000	UN	PLANCHA ANTIABRA 500 BHN 1" X 10 X 20 FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	5,012.37	35,086.59
80	10007993	12,000	UN	PLANCHA ANTIABRA 500 BHN 3/4" X 10 X 20 FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	3,759.28	45,111.36
90	10007999	6,000	UN	PLANCHA ANTIABRA T1 450 3/8" X 10 X 20 FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	1,864.72	11,188.32
100	10008008	3,000	UN	PLANCHA ESTRUCTURAL A-514 1" X3M X 6M FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	4,972.78	14,918.34
110	10016068	2,000	UN	HARDOX 500 1 1/2" x 96" x 288" FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	7,218.08	14,436.16
120	10017512	3,000	UN	PLANCHA ESTRUCTURAL A-514 1/2"X4'X10' FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	493.28	1,479.84
						<b>VALOR:</b> 181,676.91 <b>I.G.V.:</b> 32,701.85 <b>VALOR TOTAL:</b> 214,378.76 <b>MONEDA:</b> Dólar americano	<b>9</b> <b>10</b> <b>11</b> <b>12</b>
<b>ENTREGA Y EMBALAJE DE BIENES</b> La entrega de los bienes deberá ser realizado con Guía de Remisión, la misma que deberá cumplir con los requisitos tributarios vigentes, de acuerdo al Artículo 17, numeral 2.14 del Reglamento de Comprobantes de Pago, R.S. N° 007.99/SUNAT. Las Guías de Remisión deberán indicar y conservar los mismos números de item consignados en la presente Orden de Compra. El embalaje de los materiales tendrá que ser idóneo para el transporte interprovincial en el Perú y los adecuados cambios de altitud (0 a 4,500 m.s.n.m.) y presión. Todos los bultos y/o paquetes deberán ser rotulados con el nombre del Proveedor, el número de la Orden de Compra y la cantidad de bultos y/o paquetes que se entrega. En caso el producto o servicio requiera la compra de un aparato eléctrico o electrónico, se deberá informar a Hudbay sobre las sustancias peligrosas que contiene dicho producto o indicar la forma de manejo ambiental del residuo. El PROVEEDOR asumirá el riesgo de pérdida o daño de los bienes materia de esta Orden de Compra hasta el momento en que éstos hayan sido entregados formalmente al personal de nuestros almacenes y estos hayan informado al COMPRADOR la conformidad de recepción. El COMPRADOR no será responsable por los bienes despachados en exceso, sobrepasando las cantidades solicitadas en esta Orden de Compra salvo que las partes hubieran pactado expresamente lo contrario. Salvo que las partes hubieran acordado expresamente lo contrario, el PROVEEDOR deberá correr con todos los costos y/o gastos por concepto de embalaje, contenedores, depósito o almacenamiento, no pudiendo el PROVEEDOR efectuar ningún cargo adicional por dicho concepto.							
<b>DEVOLUCIÓN DE MATERIALES</b> Los materiales que no se ajusten a lo requerido en la presente Orden de Compra, serán devueltos y los gastos que esto ocasione serán cargados a cuenta del proveedor. Todos los bienes materiales de la presente Orden de Compra deberán cumplir con los requerimientos de calidad, idoneidad, cantidad y precio establecidos por el COMPRADOR, en todos los aspectos, así como, con las disposiciones legales vigentes que resulten aplicables. Asimismo, todos los bienes deberán ser entregados en el tiempo y lugar previamente acordado con el COMPRADOR.							

Nota: U.S. ITEM S.A., 2021

**Tabla 4**

*Secciones que componen la orden de compra (OC)*

<b>N°</b>	<b>Sección de la OC</b>	<b>Contenido</b>	<b>Correspondencia con la NIIF 15</b>
<b>1</b>	<b>Identificación de la OC</b>	Contiene el código que identifica la compra, así como la fecha de emisión de la misma.	De acuerdo al apartado 10 de la norma es necesario que la aprobación del contrato se realice de manera escrita, verbal o de (otras prácticas tradicionales). <i>En este caso es una OC cuyo número es 4500014196, y su fecha de emisión fue el día 29 de noviembre de 2018.</i>  <i>Es aquí, donde se lleva a cabo la fase de identificación del contrato según el modelo de los 5 pasos.</i>
<b>2</b>	<b>Identificación del cliente</b>	Detalla el nombre, RUC, dirección y número de teléfono.	
<b>3</b>	<b>Identificación de la empresa U.S. ITEM S.A. (Proveedor)</b>	Detalla el nombre, RUC, código, dirección, número de teléfono y contacto.	
<b>4</b>	<b>Tratado de negociación de contrato</b>	Se expone la idea que ocupa el compromiso de negociación entre las partes (Cliente y Proveedor)	<i>Reconocimiento del contrato:</i> la NIIF 15 en su Apéndice A, expone que un contrato se conceptualiza como un pacto entre ambas partes (entidad y cliente) y a consecuencia de ello se originan derechos y obligaciones a cumplir siguiendo las condiciones establecidas para que el contrato sea acogido dentro del alcance de la misma.
<b>5</b>	<b>Condiciones de entrega</b>	Especifica los detalles para la colocación del producto al cliente, en cuanto al punto de entrega, nombre de la empresa transportista, dirección, número de teléfono y contacto.	La NIIF 15 en su Apéndice A, señala que las partes asumen los compromisos cuando el acuerdo entre ambas partes haya sido aprobado.  <i>Reconocimiento del Ingreso por Contrato</i> Según la NIIF 15, en el párrafo 46 cuando se cumple con el compromiso de desempeño, posteriormente procede a reconocer el valor de la operación como ingresos de actividades pertenecientes al giro de la compañía. <i>En el caso de la empresa en estudio, el ingreso se reconoce en la fecha de entrega del producto.</i>

Tabla 4

(Cont.)

N°	Sección de la OC	Contenido	Correspondencia con la NIIF 15
6	<b>Condiciones de pago</b>	Registra el tipo de pago que caracteriza la compra del producto, de contado o a crédito, tiempo del crédito, y tipo de moneda para su cancelación. Asimismo, los términos de responsabilidad y compromiso ante el mismo.	De acuerdo al literal “e” del apartado 9 de la NIIF 15, para el caso de la evaluación de la probabilidad sobre del cobro de un valor económico producto de una contraprestación, una compañía tomará en cuenta los siguientes aspectos: - Facultad de capacidad del cliente. - Propósito del cliente de cancelar la contraprestación a la fecha de vencimiento.
7	<b>Detalles del producto</b>	Especifica el código, la cantidad, la descripción del producto, así como la fecha en que se compromete a entregarlo.	En el bloque de apartados de la NIIF 15 que van desde el 22 dice que se denomina obligación de desempeño el compromiso que se genera como consecuencia de celebrar un pacto entre dos o más o personas para: - El traspaso de bienes o servicios distintos detallados en el documento. - El traspaso al cliente de bienes o servicios distintos con un mismo modelo y que son esencialmente los mismos. Señala el apartado 24 de la norma, que las obligaciones de desempeño (OD) pueden identificarse de dos maneras: se dice que es <i>explícita</i> cuando sea reconocido en el contrato y de manera <i>implícita</i> cuando se genera en el cliente una expectativa válida sobre el traspaso de un bien o servicio. <i>En el caso de este OC las OD son explícitas.</i> <i>Es aquí, donde se lleva a cabo la fase de identificación de las Obligaciones de Desempeño (OD), según el modelo de los 5 pasos.</i>

**Tabla 4***(Cont.)*

N°	Sección de la OC	Contenido	Correspondencia con la NIIF 15
8	<b>Precio del producto</b>	Detalla el precio unitario del producto, así como el precio total ante la sumatoria de las unidades del mismo producto.	<p>El párrafo 47 de la NIIF 15 aborda el importe reflejado que ingresa a una compañía como consecuencia de la enajenación de un servicio o bien a un cliente se denomina <b>PRECIO DE TRANSACCION</b>. <i>(Probabilidad que se recaude la contraprestación)</i>.</p> <p>En el párrafo 74 de la norma expresa que de acuerdo al precio relativo de una enajenación independiente, la compañía asumirá la responsabilidad de la distribución del importe de cada operación a cada obligación de desempeño incluida en el compromiso.</p> <p>En los apartados 47 y 48 de la NIIF se acota que la compañía tomará en cuenta tanto las referencias del contrato como las prácticas tradicionales para el correcto cálculo del precio de la transacción. <i>En este caso, la empresa U.S. ITEM S.A. en su Sistema de Costos Unitarios maneja los estándares necesarios para tal fin.</i></p> <p>En el párrafo 61 de la NIIF 15, también se hace notar que por diversas razones cuando se proporciona financiación al cliente o a la compañía (crédito), genera diferencias entre la contraprestación pactada (intereses) y el importe de la enajenación de un servicio o bien, en donde dichos montos o diferencias será proporcional al motivo de la misma. En el caso de estudio, los intereses son especificados cuando el tiempo del crédito es mayor a 30 días.</p> <p><i>Es aquí, donde se lleva a cabo la fase de determinación del precio de la transacción según el modelo de los 5 pasos. Igualmente, se lleva a cabo la fase de asignación de precios de la transacción a cada una de las OD.</i></p>

**Tabla 4***(Cont.)*

N°	Sección de la OC	Contenido	Correspondencia con la NIIF 15
9	<b>Valor neto de la compra</b>	Especifica el sub-total del monto de la compra.	Apartado 17 de la NIIF específica: El precio o desempeño de un contrato u otro es importante para determinar el importe a pagar la contraprestación de uno de ellos.
10	<b>Impuesto del producto</b>	Especifica el monto del impuesto (IGV) que grava la compra.	
11	<b>Monto total de la compra</b>	Detalla el valor total de la compra al sumar el subtotal del valor de los productos con el IGV que este monto genera.	
12	<b>Términos y condiciones de la negociación</b>	Se exponen las pautas que rigen la OC y que condicionan la responsabilidad y compromiso de la forma de entrega, abordaje del riesgo, tratamiento de las devoluciones, sanciones por incumplimiento de algún término especificado en el contrato, requisitos de elaboración de las facturas, condiciones de presentación de la factura y su pago, tipo de indemnizaciones por incumplimiento, Leyes aplicables y jurisdicción, Sistema de detracciones, normas de anticorrupción.	la NIIF 15 en su apéndice A, dice que su alcance conlleva al: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Reconocimiento de los derechos que pertenecen a cada parte, así como también las cláusulas de cancelación con relación a los servicios y bienes que se ofrece.</li> <li>- El compromiso se celebra con un fin lucrativo, se identifican los riesgos y flujos de efectivo que varíen por el acuerdo.</li> <li>- La PROBABILIDAD de que se recaude la contraprestación por el traspaso de los bienes y servicios.</li> <li>- Derechos y obligaciones creados por el contrato.</li> </ul>

Tal como se observa en la matriz de análisis expuesta en la tabla 4, en la negociación si se maneja el reconocimiento del contrato que establece las NIIF 15 en su apéndice A, y en ese sentido, el documento también cumple con los demás requisitos según los apartados señalados en la misma tabla. Se denota que la empresa cumple con el modelo de los 5 pasos de la NIIF, en sus primeras 4 fases.

Sin embargo, en cuanto a la oportunidad del procedimiento de “*reconocimiento del ingreso*” correspondiente a la fase 5 del modelo, posterior a la entrega del producto de la venta a crédito (que da paso al cumplimiento de la OD), se puede decir que la empresa se rigió por el “principio del devengado” el cual insta a reconocer la fecha en que incurre el hecho generador o sustancial del ingreso o gasto, mas no la fecha en que se haya realizado el cobro o pago, ya que ésta no puede condicionar ni influir al hecho generador, por lo que se reconocerá y se contabilizará en la fecha en que se originó la entrega de la OD.

En este sentido, en la empresa U.S. ITEM S.A. se reconocen los ingresos por ventas de bienes y servicios y su correspondiente costo de ventas, antes de transferir al comprador el control del bien, que en este caso, es cuando se hace la entrega del producto a la empresa de transporte; y no se reconocen en los periodos con los cuales se relacionan, independiente al momento en que se perciben o pagan. Esta situación, contradice lo que establece la norma, es decir que el ingreso se debe reconocer cuando las OD estén satisfechas, para no afectar la situación real de los EEFF.

Como se observa en la figura 5, la empresa U.S. ITEM S.A. realizó el día 04 de diciembre del 2018 el empaque y embalaje del producto a entregar (OD) a la empresa compradora según contrato número 4500014196 del día 29 de noviembre del 2018 expuesto en la figura 4, y fue recibido por la *empresa transportista* según guía de remisión No.001-0060492 (ver figura 5), el día 05 de diciembre (ver sello de *recepción*) para su traslado a la empresa compradora. Es en este momento (04 de diciembre del 2018), también la empresa emite la factura N°010-4274 (ver figura 6), que en todo caso representará el reconocimiento del ingreso.

Figura 5



Guía de remisión del producto emitido el 04 de diciembre del 2018

U.S. ITEM S.A.		R.U.C. N° 20110343907		
UNIVERSAL SUPPLIERS ING. TEC. MIN. COMERCIAL S.A. Av. Los Materiales N° 2915 Urb. Industrial Wiese Lima - Lima Telf.: 366-0061 / 366-0062 e-mail: ventas@usitemsa.com		GUIA DE REMISION REMITENTE N° 001 - 0060492 ✓		
FECHA: 04/12/2018	O/C: 4500014196	FECHA DE INICIO TRASLADO: 04/12/2018	VENDEDOR: 9999	
CLIENTE: HUBBAY PERU S.A.C.		R.U.C.: 20511165181		
DIRECCION: AV. EL DERBY NRO. 055 DPTO. 403 SANTIAGO DE SURCO.LIMA, LIMA				
TRANSPORTISTA: U.S. ITEM S.A.		R.U.C.: 20110343907		
PUNTO DE PARTIDA: AV.MATERIALES 2915 - LIMA	DESTINO FINAL:			
PRIMER PUNTO DE LLEGADA: PARCELA 3A S/N FDO.LA TABORDA - CALLAO				
ITEM	CODIGO	CANT.	UNID.	DESCRIPCION
001	0140001101010	1.00	UND	HARDOX 500 1.1/2" X 96" X 288" (1T.110)
<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid blue; padding: 5px;"> <p>HUBBAY PERU S.A.C. ALMACEN 03 ENE 2019 RECIBIDO Hora: Per: <i>[Signature]</i></p> <p>50/50849</p> </div> <div style="border: 1px solid blue; padding: 5px;"> <p>TRANSPORTES ACOINSA S.A.C. ALMACEN DE CARGA 05 DIC 2018 RECEPCION <i>[Signature]</i></p> </div> </div>				
Datos de identificación Unidad de Transporte y del Conductor		FECHA	MOTIVO DEL TRASLADO	
Marca del Vehículo: <i>HYUNDAI</i> Placa: <i>B2K-899</i> N° Certificado Inscripción: N° Licencia Conducir: <i>Q 10076 210</i>			<input checked="" type="checkbox"/> a) Venta <input type="checkbox"/> b) Venta sujeta a confirmación del comprador <input type="checkbox"/> c) Compra <input type="checkbox"/> d) Consignación <input type="checkbox"/> e) Devolución <input checked="" type="checkbox"/> f) Recibo de bienes <input type="checkbox"/> g) Traslado por emisor itinerante de comprobantes de pago <input type="checkbox"/> h) Traslado zona primaria <input type="checkbox"/> i) Importación <input type="checkbox"/> j) Exportación	

Nota: U.S. ITEM S.A., 2021

Figura 6

Factura del producto emitido el 04 de diciembre del 2018


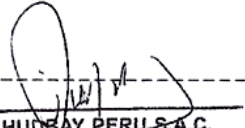
		<b>U.S. ITEM S.A.</b> UNIVERSAL SUPPLIERS INGENIERIA TECNICA MINERA COMERCIAL S.A. AV. LOS MATERIALES 2915 LIMA LIMA - PERÚ		<b>FACTURA ELECTRÓNICA</b> <b>R.U.C.: 20110343907</b> <b>No. F010-4274</b>																																																																																																											
<b>B. CREDITO</b> CTAS. CTES. \$191-0723537-1-63 S/ 191-0582721-0-69 <b>B. SCOTIABANK</b> \$001-0067003 S/ 001-0071159 <b>B. CONTINENTAL</b> \$011-0349-01-00012543		<b>Cliente:</b> HUBBAY PERU S.A.C. <b>R.U.C.:</b> 20511165181 <b>Dirección:</b> AV. EL DERBY NRO. 055 DPTO. 403 - SANTIAGO DE SURCO - LIMA, PERÚ		<table border="1"> <tr> <th>Fecha Emisión</th> <th>Moneda</th> </tr> <tr> <td>2018-12-04</td> <td>DÓLARES AMERICANOS</td> </tr> <tr> <th>Fecha Autorización</th> <th>Estado Autorización</th> </tr> <tr> <td>2018-12-04</td> <td>Aceptada</td> </tr> </table>		Fecha Emisión	Moneda	2018-12-04	DÓLARES AMERICANOS	Fecha Autorización	Estado Autorización	2018-12-04	Aceptada																																																																																																		
Fecha Emisión	Moneda																																																																																																														
2018-12-04	DÓLARES AMERICANOS																																																																																																														
Fecha Autorización	Estado Autorización																																																																																																														
2018-12-04	Aceptada																																																																																																														
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Item</th> <th>Código</th> <th>Cantidad</th> <th>Unidad</th> <th>Descripción</th> <th>Fecha de entrega</th> <th>Precio unitario</th> <th>Valor total del item</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>10</td> <td>10002723</td> <td>5.000</td> <td>UN</td> <td>PLANCHA ANTIABRASIVO 500BHN 1"X4"X10" FABRICANTE: N° PIEZA:</td> <td>30.11.2018</td> <td>1.002,48</td> <td>5.012,40</td> </tr> <tr> <td>20</td> <td>10002724</td> <td>14.000</td> <td>UN</td> <td>PLANCHA ANTIABRASIVO 500BHN 3/4"X4"X10" FABRICANTE: N° PIEZA:</td> <td>30.11.2018</td> <td>751,86</td> <td>10.526,04</td> </tr> <tr> <td>30</td> <td>10007984</td> <td>6.000</td> <td>UN</td> <td>PLANCHA ANTIABRA 450 1/2" X 8" X 20" FABRICANTE: N° PIEZA:</td> <td>30.11.2018</td> <td>1.989,03</td> <td>11.934,18</td> </tr> <tr> <td>40</td> <td>10007985</td> <td>4.000</td> <td>UN</td> <td>PLANCHA ANTIABRA 450 3/4" X 8" X 20" FABRICANTE: N° PIEZA:</td> <td>30.11.2018</td> <td>2.983,55</td> <td>11.934,20</td> </tr> <tr> <td>50</td> <td>10007988</td> <td>6.000</td> <td>UN</td> <td>PLANCHA ANTIABRA 500 1/2" X 8 X 20 FABRICANTE: N° PIEZA:</td> <td>30.11.2018</td> <td>2.004,95</td> <td>12.029,70</td> </tr> <tr> <td>60</td> <td>10007989</td> <td>2.000</td> <td>UN</td> <td>PLANCHA ANTIABRA 500 2" X 10 X 8 FABRICANTE: N° PIEZA:</td> <td>30.11.2018</td> <td>4.009,89</td> <td>8.019,78</td> </tr> <tr> <td>70</td> <td>10007992</td> <td>7.000</td> <td>UN</td> <td>PLANCHA ANTIABRA 500 BHN 1" X 10 X 20 FABRICANTE: N° PIEZA:</td> <td>30.11.2018</td> <td>5.012,37</td> <td>35.086,59</td> </tr> <tr> <td>80</td> <td>10007993</td> <td>12.000</td> <td>UN</td> <td>PLANCHA ANTIABRA 500 BHN 3/4" X 10 X 20 FABRICANTE: N° PIEZA:</td> <td>30.11.2018</td> <td>3.759,28</td> <td>45.111,36</td> </tr> <tr> <td>90</td> <td>10007999</td> <td>6.000</td> <td>UN</td> <td>PLANCHA ANTIABRA T1 450 3/8" X 10 X 20 FABRICANTE: N° PIEZA:</td> <td>30.11.2018</td> <td>1.864,72</td> <td>11.188,32</td> </tr> <tr> <td>100</td> <td>10008008</td> <td>3.000</td> <td>UN</td> <td>PLANCHA ESTRUCTURAL A-514 1" X3M X 6M FABRICANTE: N° PIEZA:</td> <td>30.11.2018</td> <td>4.972,78</td> <td>14.918,34</td> </tr> <tr> <td>110</td> <td>10016068</td> <td>2.000</td> <td>UN</td> <td>HARDOX 500 1 1/2" x 96" x 288" FABRICANTE: N° PIEZA:</td> <td>30.11.2018</td> <td>7.218,08</td> <td>14.436,16</td> </tr> <tr> <td>120</td> <td>10017512</td> <td>3.000</td> <td>UN</td> <td>PLANCHA ESTRUCTURAL A-514 1/2"X4"X10" FABRICANTE: N° PIEZA:</td> <td>30.11.2018</td> <td>493,28</td> <td>1.479,84</td> </tr> </tbody> </table>								Item	Código	Cantidad	Unidad	Descripción	Fecha de entrega	Precio unitario	Valor total del item	10	10002723	5.000	UN	PLANCHA ANTIABRASIVO 500BHN 1"X4"X10" FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	1.002,48	5.012,40	20	10002724	14.000	UN	PLANCHA ANTIABRASIVO 500BHN 3/4"X4"X10" FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	751,86	10.526,04	30	10007984	6.000	UN	PLANCHA ANTIABRA 450 1/2" X 8" X 20" FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	1.989,03	11.934,18	40	10007985	4.000	UN	PLANCHA ANTIABRA 450 3/4" X 8" X 20" FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	2.983,55	11.934,20	50	10007988	6.000	UN	PLANCHA ANTIABRA 500 1/2" X 8 X 20 FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	2.004,95	12.029,70	60	10007989	2.000	UN	PLANCHA ANTIABRA 500 2" X 10 X 8 FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	4.009,89	8.019,78	70	10007992	7.000	UN	PLANCHA ANTIABRA 500 BHN 1" X 10 X 20 FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	5.012,37	35.086,59	80	10007993	12.000	UN	PLANCHA ANTIABRA 500 BHN 3/4" X 10 X 20 FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	3.759,28	45.111,36	90	10007999	6.000	UN	PLANCHA ANTIABRA T1 450 3/8" X 10 X 20 FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	1.864,72	11.188,32	100	10008008	3.000	UN	PLANCHA ESTRUCTURAL A-514 1" X3M X 6M FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	4.972,78	14.918,34	110	10016068	2.000	UN	HARDOX 500 1 1/2" x 96" x 288" FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	7.218,08	14.436,16	120	10017512	3.000	UN	PLANCHA ESTRUCTURAL A-514 1/2"X4"X10" FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	493,28	1.479,84
Item	Código	Cantidad	Unidad	Descripción	Fecha de entrega	Precio unitario	Valor total del item																																																																																																								
10	10002723	5.000	UN	PLANCHA ANTIABRASIVO 500BHN 1"X4"X10" FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	1.002,48	5.012,40																																																																																																								
20	10002724	14.000	UN	PLANCHA ANTIABRASIVO 500BHN 3/4"X4"X10" FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	751,86	10.526,04																																																																																																								
30	10007984	6.000	UN	PLANCHA ANTIABRA 450 1/2" X 8" X 20" FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	1.989,03	11.934,18																																																																																																								
40	10007985	4.000	UN	PLANCHA ANTIABRA 450 3/4" X 8" X 20" FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	2.983,55	11.934,20																																																																																																								
50	10007988	6.000	UN	PLANCHA ANTIABRA 500 1/2" X 8 X 20 FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	2.004,95	12.029,70																																																																																																								
60	10007989	2.000	UN	PLANCHA ANTIABRA 500 2" X 10 X 8 FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	4.009,89	8.019,78																																																																																																								
70	10007992	7.000	UN	PLANCHA ANTIABRA 500 BHN 1" X 10 X 20 FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	5.012,37	35.086,59																																																																																																								
80	10007993	12.000	UN	PLANCHA ANTIABRA 500 BHN 3/4" X 10 X 20 FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	3.759,28	45.111,36																																																																																																								
90	10007999	6.000	UN	PLANCHA ANTIABRA T1 450 3/8" X 10 X 20 FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	1.864,72	11.188,32																																																																																																								
100	10008008	3.000	UN	PLANCHA ESTRUCTURAL A-514 1" X3M X 6M FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	4.972,78	14.918,34																																																																																																								
110	10016068	2.000	UN	HARDOX 500 1 1/2" x 96" x 288" FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	7.218,08	14.436,16																																																																																																								
120	10017512	3.000	UN	PLANCHA ESTRUCTURAL A-514 1/2"X4"X10" FABRICANTE: N° PIEZA:	30.11.2018	493,28	1.479,84																																																																																																								
Representación impresa de la Factura de Venta Electrónica. Autorizado mediante Resolución de Intendencia N° 0180050002639/SUNAT del 13/04/2016		<b>SON: DOSCIENTOS CATORCE MIL TRECIENTOS SETENTA Y OCHO CON 76/100 DÓLARES AMERICANOS</b>		<b>VALOR:</b> 181.676,91 <b>I.G.V.:</b> 32.701,85 <b>VALOR TOTAL:</b> 214.378,76 <b>MONEDA:</b> Dólar americano																																																																																																											
<b>Información adicional:</b> O/C.: 4500014196 COND.: F/ 30 DIAS \$ VEND.: 08		<table border="1"> <tr> <th colspan="3">Forma de pago:</th> </tr> <tr> <td>Cuota</td> <td>Vencimientos</td> <td>Pago</td> </tr> </table>		Forma de pago:			Cuota	Vencimientos	Pago																																																																																																						
Forma de pago:																																																																																																															
Cuota	Vencimientos	Pago																																																																																																													

Nota: U.S. ITEM S.A., 2021

Finalmente, la empresa compradora recibe el producto y toma el control del mismo el día 03 de enero de 2019 (ver sello de *recibido* en figura 5, y ver figura 7 *vale de entrada de mercancía* al almacén del comprador de 03 de enero del 2019), para ser pagada a 30 días, es decir, el 03 de febrero de 2019.

### Figura 7

*Vale de entrada de mercancía al almacén del comprador con fecha 03 de enero 2019*

VALE DE ENTRADA DE MERCANCÍAS		Nr. 5000050849 Pág.1	
Fecha EM	: 03.01.2019		
Fecha actual	: 03.01.2019		
Centro	: 3100		
Denominación:	CONSTANCIA		
Número Guía	: 09-00001-0060492		
Proveedor	: 0000101997		
Nombre	: UNIVERSAL SUPPLIERS INGENIERIA		
Pedido	: 4500014196		
Gr.compras	: PSP Plant Spares	Teléfono	:
Solicitante	:		
Pos	Material	Denominación	
	Alm. Lote	Ubicación	Cant. UM
PROTECT			
0001	10016068	HARDOX 500 1 1/2" x 96" x 288"	
	0002	7PLANCHA02	1 UN
Emisor	EQUINTAN	  HUDEAY PERU S.A.C. José Rojas Alayo Coordinador de Almacenes	

Nota: U.S ITEM S.A., 2021

No obstante, la empresa empieza a *reconocer el ingreso* el día 04 de diciembre cuando la empresa transportista recibe la carga. Según el párrafo 31 de la NIIF 15 una entidad reconocerá los ingresos de actividades ordinarias cuando (o a medida que) satisfaga una obligación de desempeño mediante la transferencia de los bienes o servicios comprometidos (es decir, uno o varios activos) al cliente. Un activo se transfiere cuando (o a medida que) el cliente obtiene el control de ese activo.

Por otra parte, el apartado 31 de la NIIF 15 indica que al momento de transferir los servicios o bienes al cliente, también se está transfiriendo *el control total del activo*, satisfaciendo de esta manera el cumplimiento de la obligación, y como consecuencia de ello se obtiene ingresos

económicos beneficiando a la compañía, luego se reconocerá como tal debido a que es proveniente de actividades ordinarias propias de la compañía.

#### 4.2.1. Detalle de las ventas declaradas en la empresa US ITEM S.A. periodos 2018 y 2019.

A continuación se muestran en la tabla 5, las ventas mensuales que se registraron en los años 2018 y 2019, con sus respectivos costos de ventas.

**Tabla 5**

*Ingresos percibidos por ventas en la empresa U.S. ITEM S.A. años 2018 y 2019*

Mes	2018		2019	
	Monto	Costo de ventas	Monto	Costo de ventas
Enero	6.984.464,57	5.797.105,60	8.642.569,36	6.568.352,72
Febrero	7.010.208,73	6.239.085,77	7.025.987,29	5.199.230,59
Marzo	7.302.657,25	5.915.152,37	9.325.987,65	7.274.270,37
Abril	5.312.879,32	4.515.947,42	10.000.369,75	7.500.277,31
Mayo	6.105.698,09	5.128.786,40	8.503.987,33	6.548.070,24
Junio	4.998.306,54	3.848.696,04	9.105.879,95	6.920.468,76
Julio	6.512.347,85	4.884.260,89	8.129.876,55	6.341.303,71
Agosto	6.023.333,55	4.637.966,83	9.586.742,21	7.190.056,66
Septiembre	7.269.874,25	6.619.688,29	9.000.258,80	6.570.188,92
Octubre	5.880.250,39	4.704.200,31	8.028.987,25	6.342.899,93
Noviembre	7.894.569,40	6.631.438,30	8.900.259,25	6.481.139,89
Diciembre	6.413.286,84	5.130.629,47	7.459.926,98	5.669.544,50
<b>Total Ventas</b>	<b>83.813.574,87</b>	<b>64.052.957,68</b>	<b>103.710.832,37</b>	<b>78.605.803,61</b>
	<b>Utilidad Neta</b>	<b>19.760.617,19</b>		<b>25.105.028,76</b>

*Nota:* U.S ITEM S.A., 2021

Tal como se percibe en la tabla 5, las ventas y los costos de ventas allí reflejados, fueron los considerados en los EDR que se presentan más adelante, y será importante al momento de conocer que ingresos fueron los que afectaron la confiabilidad de los EEFF.

#### 4.3. Analizar los estados financieros de los periodos 2018- 2019 según la NIIF 15



Se obtuvo de la compañía los principios y prácticas contables importantes aplicados en el registro de las operaciones y la preparación de los EEFF para el periodo 2018 y 2019, de lo cual se puede decir, que los estados financieros se preparan de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados en el Perú, que comprenden las normas emitidas por el Consejo Normativo de Contabilidad (CNC); cabe indicar, que la empresa aún está en proceso la implementación de las

NIIF de acuerdo a la NIIF 1 Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera, de igual manera la NIIF 15.

A continuación, se muestran los estados financieros que caracterizaron los periodos 2018 (ver figura 8) y 2019 (ver figura 9) en la empresa US ITEM, S.A.

### Figura 8

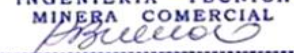
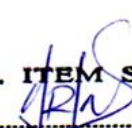
#### Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre 2018

<b>U.S. ITEM S.A.</b>	
<b>BALANCE GENERAL</b>	
al 31 de Diciembre del 2018	
( Expresado en Soles )	
<b>ACTIVO</b>	<b>Acum. A Diciembre-18</b>
	<b>S/</b>
<b>Activo Corriente</b>	
Efectivo y equivalente de efectivo	3,753,660.36
Cuentas por Cobrar Comerciales	16,289,604.22
Otras cuentas por cobrar	2,008,292.90
Existencias	35,692,393.83
Gastos contratado por anticipado	1,261,778.02
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>59,005,729.33</b>
<b>Activo no corriente</b>	
Inversiones financieras	31,707.00
Intangible	-
Inversiones Inmobiliarias (NETO)	4,499,793.57
Activos adquiridos en Arrendamiento financiero(NETO)	3,738,077.20
Inmb.Ma. Y Equipo-(NETO)	37,033,941.99
<b>Total Activo no Corriente</b>	<b>45,303,519.76</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>104,309,249.09</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	
<b>Pasivo Corriente</b>	
Obligaciones financieras	28,539,942.70
Cuentas por pagar comerciales	7,690,205.22
Otras cuentas por pagar	17,753,339.03
<b>Total Pasivo corriente</b>	<b>53,983,486.95</b>
<b>Pasivo no corriente</b>	
Obligaciones financieras	2,401,301.29
Pasivo diferido	6,327,210.78
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>62,711,999.02</b>
<b>Patrimonio Neto</b>	
Capital	7,273,500.00
Excedente de Revaluacion	-
Reservas legales	1,085,700.00
Resultado acumulados	27,915,326.70
Resultado del Ejercicio	5,322,723.37
<b>Total Patrimonio</b>	<b>41,597,250.07</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>104,309,249.09</b>
 <b>HECTOR BUENO CHAVEZ</b> GERENTE GENERAL	
 <b>GIOVANNA ROJAS VIGNOLO</b> CONTADORA GENERAL CPC. 39691	

Nota: U.S. ITEM S.A., 2021

## Figura 9

Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre 2019

<b>U.S. ITEM S.A.</b>	
<b>BALANCE GENERAL</b>	
al 31 de Diciembre del 2019	
<b>ACTIVO</b>	Acum. A Diciembre-19 S/
<b>Activo Corriente</b>	
Efectivo y equivalente de efectivo	4,413,324.89
Cuentas por Cobrar Comerciales	17,306,586.65
Otras cuentas por cobrar	2,332,903.25
Existencias	41,608,022.05
Gastos contratado por anticipado	146,455.10
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>65,807,291.94</b>
<b>Activo no corriente</b>	
Inversiones financieras	31,707.00
Intangible	-
Inversiones Inmobiliarias (NETO)	4,449,632.61
Activos adquiridos en Arrendamiento Financ.(NETO)	2,176,229.38
Inmb.Ma. Y Equipo-(NETO)	37,285,470.09
<b>Total Activo no Corriente</b>	<b>43,943,039.08</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>109,750,331.02</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>	
<b>Pasivo Corriente</b>	
Obligaciones financieras	17,754,309.16
Cuentas por pagar comerciales	20,458,030.51
Otras cuentas por pagar	6,250,798.13
<b>Total Pasivo corriente</b>	<b>44,463,137.80</b>
<b>Pasivo no corriente</b>	
Obligaciones financieras	13,187,996.49
Pasivo diferido	6,166,230.33
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>63,817,364.62</b>
<b>Patrimonio Neto</b>	
Capital	7,273,500.00
Reservas legales	1,085,700.00
Resultado acumulados	28,067,487.14
Resultado del Ejercicio	9,506,279.26
<b>Total Patrimonio</b>	<b>45,932,966.40</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>109,750,331.02</b>
 <b>U. S. ITEM S.A.</b> INGENIERIA TECNICA MINERA COMERCIAL <b>HECTOR BUENO CHAVEZ</b> GERENTE GENERAL	
 <b>U.S. ITEM S.A.</b> <b>GIOVANNA ROJAS VIGNOLO</b> CONTADORAJ GENERAL C.P.C. 39691	

Nota: U.S. ITEM S.A., 2021

Entre las políticas contables que sustentan los ESF de los años 2018 y 2019, se encuentran las notas vinculadas a detallar los componentes de cada cuenta contable (párrafo del 51 al 95 de la NIC 1), entre las cuales se tienen:

**Nota A. Activos:** donde en los activos, se detallan todos los elementos que conforman los activos corrientes, tales como efectivo, cuentas por cobrar provenientes de los contratos o producto de las transacciones comerciales otorgadas a crédito a los clientes, existencia de materiales, gastos contratados por adelantado, y que luego se usaron en el suministro de productos y la prestación del servicio por parte de U.S. ITEM S.A. de igual forma, se registran los activos no corrientes tales como inversiones financieras, inmobiliarias, maquinarias y equipos (ver Anexo A para 2018 y Anexo D para 2019).

**Nota B. Pasivos:** en el rubro de pasivos, se registran específicamente en el aspecto de los pasivos corrientes se colocaron las obligaciones pendientes de pago a entidades financieras por préstamos e intereses, cuentas por pagar a proveedores y a otros. En los pasivos no corrientes, también entran otras obligaciones financieras (ver Anexo B para 2018 y Anexo E para 2019).

**Nota C. Patrimonio:** en el patrimonio se ubican el capital, la reserva legal, así como las únicas dos cuentas que pueden ser afectadas por la aplicación de NIIF15 y ellas son “Resultados acumulados de años anteriores” y “Resultados del ejercicio” (ver Anexo C para 2018 y Anexo F para 2019).

Cabe destacar, que si bien la presentación de los estados financieros antes presentados, están bien formulados y cumplen con los estándares estudiados, no abordan de manera comparativa los periodos en estudio, tal como se sugiere para las buenas prácticas contables de NIIF, que si bien es obligatorio para las Pymes, la NIC 1 “Presentación de Estados Financieros” exige que la entidad debe presentar información comparativa respecto del período inmediato anterior para todos los importes incluidos en los estados financieros del período corriente. Como se pudo ver, la empresa U.S. ITEM S.A, no aplica este procedimiento.

A continuación se presentan los estados de resultados de los años 2018 (ver figura 10) y 2019 (ver figura 11), los cuales al igual que los ESF se muestran de forma individualizada por periodos.

## Figura 10

Estado de Resultados al 31 de diciembre 2018

<b>U.S. ITEM S.A.</b>		
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>		
al 31 de Diciembre del 2018		
( Expresado en Nuevos Soles )		
	Acum. A Diciembre-18	
	S/.	%
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>83,813,574.87</b>	<b>100.00</b>
Ventas Aceros	31,649,769.41	37.76
Ventas Acoples	1,537,908.82	1.83
Ventas Chesterton	7,118,759.71	8.49
Ventas Servicios	<b>43,507,136.93</b>	51.91
<b>-Soldadura Ant</b>	20,779,902.15	24.79
<b>-Proyectos El Brocal</b>	0.00	-
<b>-Proyectos Las Bambas</b>	13,989,702.41	16.69
<b>-Proyectos Las Bambas-Tolvas</b>	3,565,699.24	4.25
<b>-Proyectos Pala Bucyrus</b>	487,585.60	0.58
<b>-Proyectos SPCC Cuajone</b>	1,038,894.22	1.24
<b>-Proyectos SPCC Toquepala</b>	866,238.98	1.03
<b>-Proyectos Antapaccay</b>	2,779,114.33	3.32
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>-64,052,957.68</b>	<b>-76.42</b>
(-) Costo de Ventas - Aceros	-22,142,302.93	-69.96
(-) Costo de Ventas - Acoples	-1,026,176.21	-66.73
(-) Costo de Ventas - Chesterton	-3,044,500.66	-42.77
(-) Costo de Ventas - Soldadura Antamina	-15,291,672.99	-73.59
(-) Costo de Ventas - Proyecto El Brocal	0.00	-
(-) Costo de Ventas - Las Bambas	-13,084,119.72	-93.53
(-) Costo de Ventas - LBB Tolvas	-2,319,011.13	-65.04
(+) Costo de Ventas - Palas	-94,767.80	-19.44
(-) Costo de Ventas - SPCC-Cuaj	-1,758,734.97	-
(+) Costo de Ventas - SPCC-Toq	-2,144,019.95	-
(-) Costo de Ventas - Antapaccay	-3,147,651.32	-
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>19,760,617.19</b>	<b>23.58</b>
<b>Gastos de Venta</b>	<b>-5,252,517.80</b>	<b>-6.27</b>
(-) Gastos de Ventas - Aceros	-3,344,739.57	-10.57
(-) Gastos de Ventas - Acoples	-220,676.66	-14.35
(-) Gastos de Ventas - Chesterton	-1,687,101.57	-23.70
(-) Gastos de Ventas - Proy.	0.00	-
<b>Gastos de Administración</b>	<b>-2,671,797.71</b>	<b>-3.19</b>
(-) Gastos de Administracion-Lima	-2,175,752.91	-5.40
(-) Gastos de Administracion-Sold. Ant	-299,560.73	-1.44
(-) Gastos de Administracion-Las Bambas	-185,919.88	-1.33
(-) Gastos de Administracion-Cuajone	-6,974.13	-0.67
(-) Gastos de Administracion-Toquepala	-2,105.99	-0.24
(-) Gastos de Administracion-Antapaccay	-1,484.07	-0.05
OTROS INGRESOS	566,105.07	0.68
OTROS GASTOS	0.00	-
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>12,402,406.75</b>	<b>14.80</b>
INGRESOS FINANCIEROS	5,440.41	0.01
INGRESOS FINANCIEROS-Dif. Cambio	<b>1,615,930.34</b>	<b>1.93</b>
GASTOS FINANCIEROS	-1,427,216.31	-1.70
GASTOS FINANCIEROS-Dif. Cambio	<b>-3,335,439.49</b>	<b>-3.98</b>
<b>RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES</b>	<b>9,261,121.70</b>	<b>11.05</b>
(-) PARTICIPACION TRABAJADORES	-896,618.86	-1.07
(-) IMPUESTO A LA RENTA	-3,041,779.47	-3.63
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>5,322,723.37</b>	<b>6.35</b>

**U.S. ITEM S.A.**  
INGENIERIA TECNICA  
MINERA COMERCIAL

*H. Bueno*  
HECTOR BUENO CHAVEZ  
GERENTE GENERAL


**U.S. ITEM S.A.**  
*G. Rojas*  
GIOVANNA ROJAS VIGNOLO  
CONTADORA GENERAL  
CPC. 39691

Nota: U.S. ITEM S.A., 2021

## Figura 11

Estado de Resultados al 31 de diciembre 2019

<b>U.S. ITEM S.A.</b>		
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>		
al 31 de Diciembre del 2019		
( Expresado en Nuevos Soles)		
	Acum. A Diciembre-19 S/.	%
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>103,710,832.37</b>	<b>100.00</b>
Ventas Aceros	37,676,634.38	36.33
Ventas Acoples	1,420,486.88	1.37
Ventas Chesterton	8,060,228.18	7.77
Ventas Servicios	<b>56,553,482.93</b>	<b>54.53</b>
-Proy. Soldadura Ant	20,779,902.12	20.04
-Proyectos Las Bambas	17,003,642.68	16.40
-Proyectos Las Bambas-Tolvas	4,177,334.54	4.03
-Proyectos SPCC Cuajone	2,313,138.75	2.23
-Proyectos SPCC Toquepala	3,223,002.31	3.11
-Proyectos Antapaccay	9,056,462.53	8.73
-Proyectos Pala Bucyrus		
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<b>-78,605,803.61</b>	<b>-75.79</b>
(-) Costo de Ventas -Aceros	-26,316,517.38	-69.85
(-) Costo de Ventas -Acoples	-894,438.78	-62.97
(-) Costo de Ventas -Chesterton	-3,360,536.23	-41.69
(-) Costo de Ventas -Soldadura Antamina	-15,605,601.12	-75.10
(-) Costo de Ventas -Las Bambas	-11,990,137.79	-70.52
(-) Costo de Ventas -LBB Tolvas	-3,064,683.80	-73.36
(-) Costo de Ventas -SPCC-Cuajone	-3,205,698.82	-138.59
(-) Costo de Ventas -SPCC-Toquepala	-4,162,704.73	-129.16
(-) Costo de Ventas -Antapaccay	-9,939,049.63	-109.75
(-) Pre-Operativos - Bucket	-66,435.33	-
(-) Costo de Ventas -Palas	0	0
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>25,105,028.76</b>	<b>24.21</b>
<b>Gastos de Venta</b>	<b>-6,412,230.06</b>	<b>-6.18</b>
(-) Gastos de Ventas -Aceros	-4,284,587.83	-11.37
(-) Gastos de Ventas -Acoples	-181,156.02	-12.75
(-) Gastos de Ventas -Chesterton	-1,946,486.21	-24.15
(-) Gastos de Ventas -Proy.	0.00	-
<b>Gastos de Administración</b>	<b>-3,132,020.72</b>	<b>-3.02</b>
(-) Gastos de Administracion-Lima	-2,639,368.70	-5.60
(-) Gastos de Administracion-Sold.Ant	-315,155.42	-1.52
(-) Gastos de Administracion-Las Bambas	-162,005.93	-0.95
(-) Gastos de Administracion-Cuajone	-12,844.54	-0.56
(-) Gastos de Administracion-Toquepala	-258.30	-0.01
(-) Gastos de Administracion-Antapaccay	-2,387.83	-0.03
<b>OTROS INGRESOS</b>	811,099.81	0.78
<b>OTROS GASTOS</b>	0.00	-
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>16,371,877.79</b>	<b>15.79</b>
<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>	0.00	-
<b>INGRESOS FINANCIEROS-Dif. Cambio</b>	<b>5,061,027.54</b>	<b>4.88</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	-1,248,103.20	-1.20
<b>GASTOS FINANCIEROS-Dif. Cambio</b>	<b>-4,318,067.68</b>	<b>-4.16</b>
<b>RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES</b>	<b>15,866,734.45</b>	<b>15.30</b>
(-) PARTICIPACION TRABAJADORES	-1,448,026.22	-1.40
(-) IMPUESTO A LA RENTA	-4,912,428.97	-4.74
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>9,506,279.26</b>	<b>9.17</b>

**U.S. ITEM S.A.**  
  
**GIOVANNA ROJAS VIGNOLI**  
 CONTADOR(A) GENERAL  
 CPC. 39691

Nota: U.S ITEM S.A., 2021

Entre las políticas contables que sustentan los EDR de los años 2018 y 2019 relacionadas con el uso de las cuentas contables (párrafo del 51 al 95 de la NIC 1), se tienen:

**a. Ingreso:** en el ingreso se detallan los ingresos ordinarios provenientes de los contratos con clientes, considerando las políticas contables ya mencionadas, donde en la sección de ventas netas se desglosa cada uno de los tipos de ventas que se llevan a cabo en la empresa, ya sea por aceros,

acoples, Chesterton, servicios y proyectos. En el rubro de ingreso se ubica también el reconocimiento del costo de venta proveniente de los componentes del costo que la compañía U.S. ITEMS.A. revela mediante notas a los estados financieros.

Cabe destacar que estos ingresos, provienen del intercambio de bien o servicios, según lo establecido en el apartado 31 de la NIIF 15, que establece que al momento de transferir los servicios o bienes al cliente, también se está transfiriendo el control total del activo, satisfaciendo de esta manera el cumplimiento de la obligación, y como consecuencia de ello se obtiene ingresos económicos beneficiando a la compañía; y que luego se reconocerá como tal debido a que es proveniente de actividades ordinarias propias de la compañía.

**b. Utilidad neta:** obtenida de la diferencia existente entre el monto total de los ingresos ordinarios por contratos (ventas netas) y el monto total del costo de ventas.

**c. Gasto:** en el rubro del gasto se ubicaron los gastos administrativos vinculados a cada proyecto y por cada línea de comercialización (aceros, acoples, Chesterton y servicios) y gastos financieros que no estén asociados al costo de venta del servicio/producto.

Una vez identificados todos los gastos y los ingresos, se estima los resultados antes de las participaciones, de cuyo monto se saca la participación de las utilidades y el ILR, que según su diferencia se obtienen finalmente el resultado del periodo, o utilidad neta del ejercicio.

Por otra parte, entre las políticas relacionadas con la contabilización (párrafo del 22 al 25 de la NIIF 15), se puede decir en cuanto a:

**a) Reconocimiento de ingresos**

Los ingresos por ventas de bienes y servicios y su correspondiente costo no se reconocen cuando se transfieren al comprador, es decir, se reconocen antes de que esto suceda; mientras que los demás ingresos y gastos se reconocen a medida que se devengan y en los periodos con los cuales se relacionan, independiente al momento en que se perciben o pagan.

En la tabla 6, se muestran los aspectos de la norma NIIF 15 que cumple la empresa en estudio, destacándose en todo caso, que lo correspondiente a la elaboración de los contratos, la misma lleva una buena práctica; mientras que en lo referente a la contabilización de ingresos en los estados financieros, no es correcta.

**Tabla 6**

*Aspectos que cumple la empresa U.S. ITEM S.A. con respecto a la NIIF 15*

Acciones centrales de las NIIF 15	Cumplimiento	
	Si	No
Identificación de contratos con clientes	X	
Identificación de obligaciones separadas del contrato	X	
Determinación del precio de la transacción	X	
Distribución del precio de la transacción entre las obligaciones de contrato	X	
Contabilización de ingresos cuando se satisface la obligación		X

Lo antes comentado, quiere decir que se está incumpliendo con lo establecido en el párrafo 46 de la NIIF 15 que dice que cuando se cumple con la OD (compromiso de desempeño), posteriormente procede a reconocer el valor de la operación como ingresos de actividades pertenecientes al giro de la compañía.

Sin embargo, aun cuando se cumple la función contable donde se debe reconocer los ingresos ordinarios como lo indica el contrato celebrado con el cliente, en el caso en que el bien/servicio sobre la que se celebra la transferencia de dominio no pueda completarse al finalizar el periodo sobre el que se informa en los Estados Financieros, la función contable deberá reconocer el ingreso ordinario únicamente sobre los flujos recibidos bajo la modalidad de anticipos siempre que estos sean mayores o iguales al porcentaje de avance en la terminación del bien y transferencia de dominio.

#### **4.4. Interpretar el impacto en los estados financieros de los periodos 2018- 2019 frente a la adopción de la NIIF 15**

De acuerdo a la función contable de la empresa U.S. ITEM S.A., es importante realizar la transición a NIIF 15 mediante los respectivos ajustes al periodo terminado 2018 y presentar Estados Financieros ajustados al final del periodo 2019, donde dichos ajustes para el proceso de transmisión deben afectar únicamente la cuenta de resultados acumulados del EDR.

Para ello, es importante considerar las políticas para reconocer el ingreso, cuyo método ideal corresponde al método del recurso, ya que por medio de éste, se reconocen los ingresos de actividades ordinarias sobre la base de los esfuerzos o recursos de la empresa para satisfacer las obligaciones de desempeño, a través de los recursos consumidos como mano de obra, costos

incurridos tiempo transcurrido y horas maquina utilizadas estos esfuerzo o recurso de la empresa se gastan uniformemente a los largo del periodo de tiempo.

#### 4.4.1. Transición a NIIF 15 y ajustes

De acuerdo a la factura 4274 (ver figura 6), emitida el día 04 de diciembre del año 2018 por un monto de \$181.676,91 USD, lo que a una tasa de cambio para el año 2018 de 3.379, es equivalentes a 613.886,28 soles, la cual se adhiere a un costo de ventas relativo a 497.247,88 soles, se hizo un ajuste ante su reconocimiento a destiempo según las políticas de NIIF, sabiendo que este ingreso fue reconocido en el mes de diciembre, sin embargo, la empresa benefactora tomó posesión o dominio del producto en enero del año 2019, es decir, luego de haber culminado el año en ejercicio, donde se registró inicialmente el ingreso. Esto indica la premura del reconocimiento. Por lo tanto, el procedimiento de ajuste se lleva a cabo según la tabla 7.

**Tabla 7**

*Ingresos de 2018 afectados por la implementación de la NIIF 15*

<b>Ingresos Ordinarios 2018 (S/)</b>	<b>83.813.574,87</b>
Porción de ventas reconocidas en el año 2018 sobre los que no hubo una transferencia de dominio del bien o servicio (factura 4274)	613.886,28
<b>Subtotal ingresos que deben ajustarse</b>	<b>613.886,28</b>

**Nota A.** De acuerdo a los párrafos 46 y 47 de la NIIF 15, U.S. ITEM S. A. debe desglosar el precio de la transacción que no reconocerá, y de esta manera excluir dicho monto de los ingresos por ventas en el periodo anterior.

**Tabla 8**

*Costo de ventas del 2018 afectados por la implementación de la NIIF 15*

<b>Costo de ventas 2018 (S/)</b>	<b>64.052.957,68</b>
Porción de costo de ventas reconocidas en el año 2018 sobre los que no hubo una transferencia de dominio del bien o servicio (factura 4274)	497.247,88
<b>Subtotal ingresos que deben ajustarse</b>	<b>497.247,88</b>

**Nota B.** Mediante este importe se disminuye también el costo de venta reconocido en el periodo 2018 en relación a la observación de la Nota A.

**Tabla 9***Ajustes contables propuestos para la transición a NIIF 15 en el periodo 2019*

<b>Asientos de Ajuste</b>		
<b>Detalle</b>	<b>Debe (S/)</b>	<b>Haber (S/)</b>
<b>1</b>		
Resultados acumulados en ejercicios anteriores	613.886,28	
Resultado acumulado adopción NIIF		
<i>P/R ajuste de ingresos ordinarios del año 2018</i>		613.886,28
<b>2</b>		
Resultado acumulado adopción NIIF	497.247,88	
Resultados acumulados en ejercicios anteriores		
<i>P/R Ajuste de costo de venta del año 2018</i>		497.247,88
	<b>116.638,40</b>	<b>116.638,40</b>

Los ajustes contables propuestos en la tabla 9, sirven para reflejar en las cuentas de resultados anteriores los efectos de adopción de NIIF 15 que establece el tratamiento aplicable a los ajustes de rubros de periodos anteriores, que solo afectarán a resultados acumulados.

Se deslinda del análisis, que existen partidas por ingresos ordinarios provenientes de contratos celebrados en el año 2018, pero que de acuerdo a la NIIF 15 no debieron ser reconocidos en el año 2018 sino que serán reconocidas de forma normal en el 2018, por lo tanto al disminuir los ingresos también debe disminuir su parte correspondiente en el costo de venta reconocida por la porción que se está ajustando, tal como se presenta en la tabla 10 y 11, que se presentan a continuación.

**Tabla 10***Análisis por el método de transición simplificada a NIIF 15 – Estado de Situación*

	Saldo al 31 de diciembre de 2018 (Según NIIF - NIC) (S/)	Debe	Haber	Saldos ajustados antes de cierre fiscal 2019 (S/)
<b>ACTIVO</b>				
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b><u>59.005.729,33</u></b>	<b><u>0,00</u></b>	<b><u>0,00</u></b>	<b><u>59.005.729,33</u></b>
Efectivo y equivalente a efectivo	3.753.660,36	0,00	0,00	3.753.660,36
Cuentas por cobrar comerciales	16.289.604,22	0,00	0,00	16.289.604,22
Otras cuentas por cobrar	2.008.292,90	0,00	0,00	2.008.292,90
Existencias	35.692.393,83	0,00	0,00	35.692.393,83
Gastos contratados por anticipado	1.261.778,02	0,00	0,00	1.261.778,02
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b><u>45.303.519,76</u></b>	<b><u>0,00</u></b>	<b><u>0,00</u></b>	<b><u>45.303.519,76</u></b>
Inversiones financieras	31.707,00	0,00	0,00	31.707,00
Intangibles	0,00	0,00	0,00	0,00
Inversiones inmobiliarias (Neto)	4.499.793,57	0,00	0,00	4.499.793,57
Activos adquiridos en arrendamiento financiero (neto)	3.738.077,20	0,00	0,00	3.738.077,20
Inmuebles maquinaria y equipo (Neto)	37.033.941,99	0,00	0,00	37.033.941,99
<b><u>TOTAL ACTIVOS</u></b>	<b><u>104.309.249,09</u></b>	<b><u>0,00</u></b>	<b><u>0,00</u></b>	<b><u>104.309.249,09</u></b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>				
<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b><u>53.983.486,95</u></b>	<b><u>0,00</u></b>	<b><u>0,00</u></b>	<b><u>53.983.486,95</u></b>
Obligaciones financieras	28.539.942,70	0,00	0,00	28.539.942,70
Cuentas por pagar comerciales	7.690.205,22	0,00	0,00	7.690.205,22
Otras cuentas por pagar	17.753.339,03	0,00	0,00	17.753.339,03
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b><u>8.728.512,07</u></b>	<b><u>0,00</u></b>	<b><u>0,00</u></b>	<b><u>8.728.512,07</u></b>
Obligaciones financieras	2.401.301,29	0,00	0,00	2.401.301,29
Pasivo diferido	6.327.210,78	0,00	0,00	6.327.210,78
<b><u>TOTAL PASIVOS</u></b>	<b><u>62.711.999,02</u></b>	<b><u>0,00</u></b>	<b><u>0,00</u></b>	<b><u>62.711.999,02</u></b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b><u>41.597.250,07</u></b>	<b><u>0,00</u></b>	<b><u>0,00</u></b>	<b><u>41.597.250,07</u></b>
Capital	7.273.500,00	0,00	0,00	7.273.500,00
Excedente de revaluación	0,00	0,00	0,00	0,00
Reservas Legales	1.085.700,00	0,00	0,00	1.085.700,00
Resultados acumulados en ejercicios anteriores	26.414.675,38			26.414.675,38
<b>Resultados acumulados provenientes de las NIIF (-)</b>	<b>1.500.651,32</b>	<b>613.886,28</b>	<b>497.247,88</b>	<b>1.617.289,72</b>
<b>Resultados del Ejercicio</b>	<b>5.322.723,37</b>	<b>497.247,88</b>	<b>613.886,28</b>	<b>5.206.084,97</b>
<b><u>TOTAL PATRIMONIO</u></b>	<b><u>41.597.250,07</u></b>	<b><u>0,00</u></b>	<b><u>0,00</u></b>	<b><u>41.597.250,07</u></b>
<b><u>TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO</u></b>	<b><u>104.309.249,09</u></b>	<b><u>0,00</u></b>	<b><u>0,00</u></b>	<b><u>104.309.249,09</u></b>

Una vez presentado el balance por ajuste de las cuentas que afectan los resultados acumulados de la ejecución en el estado de situación financiera, se procedió a ajustar el estado de resultados según tabla 11.

**Tabla 11***Análisis por el método de transición simplificada a NIIF 15 – Estado de Resultados*

	Saldo al 2019 (S/)	Saldo al 2018 (S/)	Ajuste	Saldo al 2019 (S/)
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>103.710.832,37</b>	<b>83.813.574,87</b>	<b>613.886,28</b>	83.199.688,59
<b>Ventas Aceros</b>	37.676.634,38	31.649.769,41	613.886,28	31.035.883,13
<b>Ventas Acoples</b>	1.420.486,88	1.537.908,82	0,00	0,00
<b>Ventas Chesterton</b>	8.060.228,18	7.118.759,71	0,00	0,00
<b>Ventas Servicios</b>	<b>56.553.482,93</b>	<b>43.507.136,93</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
Soldadura Antamina	20.779.902,12	20.779.902,15	0,00	0,00
Proyectos El Brocal	0,00	0,00	0,00	0,00
Proyectos Las Bambas	17.003.642,68	13.989.702,41	0,00	0,00
Proyectos Las Bambas - Tolvas	4.177.334,54	3.565.699,24	0,00	0,00
Proyectos Pala Bucyrus	0,00	487.585,60	0,00	0,00
Proyectos SPCC Cuajone	2.313.138,75	1.038.894,22	0,00	0,00
Proyectos SPCC Toquepala	3.223.002,31	866.238,98	0,00	0,00
Proyectos Antapaccay	9.056.462,53	2.779.114,33	0,00	0,00
<b>(-) Costo de Ventas</b>	<b>78.605.803,61</b>	<b>64.052.957,68</b>	<b>497.247,88</b>	<b>63.555.709,80</b>
(-) Costo de Ventas Aceros	26.316.517,38	22.142.302,93	497.247,88	21.645.055,05
(-) Costo de Ventas Acoples	894.438,78	1.026.176,21	0,00	0,00
(-) Costo de Ventas Chesterton	3.360.536,23	3.044.500,66	0,00	0,00
(-) Costo de Ventas Soldadura Antamina	15.605.601,12	15.291.672,99	0,00	0,00
(-) Costo de Ventas El Brocal	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Costo de Ventas Las Bambas	11.990.137,79	13.084.119,72	0,00	0,00
(-) Costo de Ventas LBB - Tolvas	3.064.683,80	2.319.011,13	0,00	0,00
(-) Costo de Ventas Pala Bucyrus	0,00	94.767,80	0,00	0,00
(-) Costo de Ventas SPCC Cuajone	3.205.698,82	1.758.734,97	0,00	0,00
(-) Costo de Ventas SPCC Toquepala	4.162.704,73	2.144.019,95	0,00	0,00
(-) Costo de Ventas Antapaccay	9.939.049,63	3.147.651,32	0,00	0,00
(-) Pre-Operativos - Bucket	66.435,33	0,00	0,00	0,00
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>25.105.028,76</b>	<b>19.760.617,19</b>	<b>116.638,40</b>	<b>19.643.978,79</b>
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>6.412.230,06</b>	<b>5.252.517,80</b>		<b>5.252.517,80</b>
(-) Gastos de Ventas -Aceros	4.284.587,83	3.344.739,57	0,00	0,00
(-) Gastos de Ventas -Acoples	181.156,02	220.676,66	0,00	0,00
(-) Gastos de Ventas -Chesterton	1.946.486,21	1.687.101,57	0,00	0,00
(-) Gastos de Ventas -Proyectos	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Gastos de Administrativos</b>	<b>3.132.020,72</b>	<b>2.671.797,71</b>	<b>0,00</b>	<b>2.671.797,71</b>
(-) Gastos de administración - Lima	2.639.368,70	2.175.752,91	0,00	0,00
(-) Gastos de administración Soldadura Antamina	315.155,42	299.560,73	0,00	0,00
(-) Gastos de administración Las Bambas	162.005,93	185.919,88	0,00	0,00
(-) Gastos de administración SPCC Cuajone	12.844,54	6.974,13	0,00	0,00
(-) Gastos de administración SPCC Toquepala	258,30	2.105,99	0,00	0,00
(-) Gastos de administración Antapaccay	2.387,83	1.484,07	0,00	0,00
OTROS INGRESOS	811.099,81	566.105,07	0,00	0,00
OTROS GASTOS	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>16.371.877,79</b>	<b>12.402.406,75</b>	<b>116.638,40</b>	<b>12.285.768,35</b>
INGRESOS FINANCIEROS	0,00	5.440,41	0,00	0,00
INGRESOS FINANCIEROS - Dif. Cambio	5.061.027,54	1.615.930,34	0,00	0,00
GASTOS FINANCIEROS	1.248.103,20	1.427.216,31	0,00	0,00
GASTOS FINANCIEROS - Dif. Cambio	4.318.067,68	3.335.439,49	0,00	0,00
<b>RESULTADOS ANTES DE PARTICIPACIONES</b>	<b>15.866.734,45</b>	<b>9.261.121,70</b>	<b>116.638,40</b>	<b>9.144.483,30</b>
(-) Participación Trabajadores	1.448.026,22	896.618,86	0,00	896.618,86
(-) Impuesto a la Renta (0,04)	4.912.428,97	3.041.779,47	0,00	3.041.779,47
<b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>	<b>9.506.279,26</b>	<b>5.322.723,37</b>	<b>116.638,40</b>	<b>5.206.084,97</b>

Según el análisis antes expuesto, que se rige por la citada metodología de transición, la implementación de la norma para el año 2019 ha generado diferencias para el reconocimiento del ingresos, dado que para la NIIF 15, la empresa debió reconocer solo la cantidad de S/5.799.400,56 de los S/6.413.286,84 que obtuvo en ventas en el mes de diciembre 2018, obviando el monto de facturas cuyo dominio de productos no hayan sido adquiridos por el cliente tal como sucedió con el monto de la factura 010-4274 por S/ 613.886,28 (\$181.676,91 USD con tipo de cambio para el periodo de 3.379 soles), más su costo de ventas por S/ 497.247,88, lo que generó una diferencia de sus ingresos de S/116.638,40 que afectan sus utilidades que al no ajustarse quedaría en:

$$\text{Utilidades del ejercicio} = S/ 5.322.723,37 - S/116.638,40 =$$

$$\text{Utilidades del ejercicio} = S/5.206.084,97$$

Lo que quiere decir, que el margen de diferencia es de 2,19% de utilidad afectada, a favor del ejercicio contable del año 2018.

## V. DISCUSIÓN

La empresa U.S. ITEM S.A. basa sus operaciones productivas y económicas en una filosofía organizacional preestablecida, tal como lo hacen en los estudios llevados a cabo por Aguinaga, et al. 2020, quienes caracterizan las transacciones de la compañía que estudian bajo el enfoque filosófico organizacional que establecen sus objetivos organizacionales, así como su misión, visión y valores.

La compañía tiene definidas sus obligaciones contractuales; de igual forma, conoce las obligaciones de desempeño de manera separada. Ante ello, esta entidad tiene plenamente identificados el precio de la transacción y la transferencia de dominio del bien, motivos por los cuales en el estudio como el de Yauri (2019), afirman que al cumplir con estos procedimientos dan los primeros pasos a la transición y cumplimiento de las normas NIIF 15, que a fin de cuentas trata prioritariamente de acondicionar la forma de los contratos entre 2 entidades.

Dicho autor instó, a aplicar la NIIF 15, siguiendo los 5 cinco pasos de su política la cual señala que se debe identificar el precio de las transacciones apreciadas en el año 2018, identificar las obligaciones de desempeño precisadas en los contratos, considerando si dichas OD se satisfacen a lo largo del periodo o en un determinado momento conforme a cada una de las operaciones expuestas en su contrato respectivo, determinar el precio de la transacción, obteniendo los precios de venta independiente y aplicando el enfoque que más se ajuste al precio de venta independiente.

Del mismo modo, la empresa U.S. ITEM S.A. bajo el marco de las NIIF 15, ha reconocido los ingresos producto de actividades ordinarias con sus clientes según su orden de emisión del contrato, facturación, entrega del producto (traslado y recibimiento) y pago, no reconociéndolo cuando lo “recibe el cliente”, sino cuando este se origina, es decir, se emite el comprobante de envío y la factura, y son probables los casos en que como en el ejemplo expuesto con la factura 010-4274, sus monto de venta (S/ 613.886,28) y su monto de costo de venta (S/ 497.247,88), sean considerados en el ejercicio contable expresado en el año en que se emitió, y no en el ejercicio del año posterior, cuando fue que realmente la empresa cliente recibió el producto, lo cual causó un efecto irreal en el monto de las utilidades.

Ante esto, casos similares como el de Castro et al. (2016) y Rueda (2020), aplicaron un escenario de ajuste que van desde sus cuentas contables, para finalmente en un estado de situación financiera y estado de resultados comparativo entre dos periodos, colocar organizadamente según

lo registrado en cuentas contables, en su debe y haber, los ingresos por ventas y costo de ventas excedentes que pasarían al próximo periodo, y así saldar en el mismo, lo correspondiente.

Finalmente, para el ajuste efectuado en los estados financieros comparativos (ESF y EDR), todas las operaciones que surgieron en el año 2018 y 2019 fueron tomadas en cuenta para la presentación de la información a revelar, bajo el método de la transición simplificada para que inicie con su aplicación con el saldo de apertura y se aplique los ajustes si hubiese, directo a resultados acumulados para el sinceramiento de la información financiera. Así lo coloca Aguinaga, et al. 2020, y Yauri (2019) en su investigación, donde al final puede verificar la magnitud del impacto de la transición en el monto de las utilidades del ejercicio, tal como se presentó en este trabajo.

Es así que en aplicación de la metodología antes descrita, solo se tomó la información relevante a explicar, y fue donde se destacó que en su implementación para el año 2018 ha generado diferencias para el reconocimiento de ingresos, por un monto de S/116.638,40 soles, lo que ocasiona un efecto importante en cuanto a la determinación de las mencionadas utilidades, motivo por el cual se acepta la hipótesis planteada.

## VI. CONCLUSIONES

La empresa U.S. ITEM. S.A. posee una sólida base económica y financiera, que le deja solventar de manera equilibrada sus costos y gastos, esto le permite cumplir con todas sus obligaciones, dado que cuenta además con una valiosa plataforma técnica y humana, que le permite llevar de forma óptima todas sus transacciones operativas y administrativas, bajo el marco de normas y leyes internacionales como son las NIIF 15.

Los contratos celebrados en los años 2018 – 2019, entre la empresa U.S. ITEM S.A. y sus clientes, se ajustan a los estándares de la NIIF 15, sin embargo, la entidad no cumple a cabalidad con lo señalado en la normativa en su párrafo 46, respecto al reconocimiento de los ingresos, ya que estos son reconocidos antes que el cliente tome el control del bien. Así, las ventas que sustentadas en facturas a final del ejercicio, es decir, en el mes de diciembre, se incorporan como ingresos ordinarios del año en curso, vislumbrándose un resultado ficticio en los EEFF en el monto de las utilidades del ejercicio, basado esencialmente en la diferencia de los montos de las facturas que pasan al siguiente periodo, junto a los costos de ventas en lo que se incurre para generar el producto o servicio.

Para el estudio, U.S. ITEM S.A. facilitó el estado de situación financiera y el estado de resultado de los años 2018 y 2019, así como las ventas de ambos periodos, lo cual permitió emitir las observaciones correspondientes con respecto a su emisión y correspondencia con los estándares internacionales, concluyéndose que si responden a los mismo, con la excepción que no se presentan de manera comparativa, tal como lo estipulan las NIC 1. Sin embargo, si desglosan cada una de sus cuentas, y principalmente la de ventas, donde detalla cada uno de los tipos de ventas que se realizan en la empresa. Dentro de las variaciones encontradas, se pudo determinar un monto de venta por S/ 613.886,28, así como un monto de costo de ventas por S/ 497.247,88.

Finalmente, se pudo comprobar que la transición de los estados financieros a la adopción de NIIF 15, si afectan los resultados de las utilidades del ejercicio en un monto por S/116.638,40, proveniente de las ventas que fueron reconocidas en el último mes del año, y que por razones de convenio en la entrega, son recibidas por el cliente en el siguiente año. Esto conlleva a la empresa, a aplicar el respectivo ajuste, para que de manera equilibrada alcanzar la claridad y veracidad de los documentos contables donde se registran las transacciones, así como los EEFF.

## **VII. RECOMENDACIONES**

Se recomienda a la empresa diseñar un sistema de gestión financiero que le permita emitir políticas para la elaboración de sus documentos contables y EEFF.

Se recomienda manejar una política para reconocer el ingreso de las ventas realizadas en los últimos meses del año, de manera que su facturación sea realizada cuando el cliente confirme que tiene en su área de producción el material, esto, mediante la actualización de las normas y procedimientos aplicadas en las operaciones contables, con el propósito de adecuarse de forma óptima a los lineamientos de las NIIF 15; todo esto aunado a una programación para manejar una total transición, que siga los respectivos ajustes que se requieran y otros elementos que complementen la interpretación y el análisis financiero.

Se recomienda seguir las pautas que establecen las NIC 1, para elaborar los estados financieros de forma comparativa, y así hacer más fácil la labor de auditoría.

Se recomienda que el método que se utilice para el reconocimiento del ingreso producto de actividades ordinarias y contratos con clientes, sea el método del recurso ya que este se enfoca al logro de la obligación de desempeño de manera transversal en el tiempo, y así entender en qué momento se debe reconocer el ingreso.

## VIII. REFERENCIAS

- Aguinaga, D.; Sánchez, J.; 2020. *NIIF 15 y el efecto tributario en el impuesto a la renta sobre el reconocimiento de ingresos por contratos de construcción en la compañía Constructora San Agustín, periodo 2018*. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo. [http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/3034/1/TM\\_AguinagaVidarteDenis\\_SanchezMoralesJorge.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/3034/1/TM_AguinagaVidarteDenis_SanchezMoralesJorge.pdf)
- Borrero, A., & Ortiz, H., (2016). *PYMES: implementación de normas de información financiera*. México: McGraw-Hill.
- Castro, G.; Melinc, L.; Zegarra, M.; (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. Lima. <http://hdl.handle.net/10757/621972>
- Cavallo, M. (2020). *Aplicación de NIIF 15 en empresas de bienes y servicios*. Universidad Nacional De Córdoba. España.
- Chacaliaza, P. (2018). *¿Qué es la NIIF 15 y por qué es importante?* Recuperado de: <https://www.rsm.global/peru/es/aportes/blog-rsm-peru/que-es-la-niif-15-y-por-que-es-Importante>.
- Deloitte. (2016). *Ingresos de contratos con clientes*. Recuperado de: <https://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs15>
- Ernts, L. y Young, L. (2014). *Nueva norma de reconocimiento de ingresos*. Recuperado de [https://webforms.ey.com/Publication/vwLUAssets/2015-05-Nueva-norma-reconocimiento-ingresos/\\$FILE/EY-nueva-norma-Reconociento-ingresos.pdf](https://webforms.ey.com/Publication/vwLUAssets/2015-05-Nueva-norma-reconocimiento-ingresos/$FILE/EY-nueva-norma-Reconociento-ingresos.pdf)
- Hirache, L. (2015). *Estados Financieros conforme a NIIF*. (1.ª ed.). Breña: Instituto pacifico S.A.C.
- Mantilla. B., A. (2015). *Estándares/normas internacionales de información financiera (IFRS/NIIF)*. (5.ª ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones Ltda.
- Medrano, H. (2019). *El método del percibido y la entrega de títulos valores*. Recuperado: [http://www.ipdt.org/editor/docs/03\\_Rev05\\_HMC.pdf](http://www.ipdt.org/editor/docs/03_Rev05_HMC.pdf)
- Millán, C. (2019). *Niif 15 y su incidencia en la liquidez de la empresa Wych Inversiones S.A.C*. Universidad Peruana de las Américas. <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/637>

Ministerio de Economía y Finanzas (2019). *NIIF 15 Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes*. Recuperado el 4 de abril de 2021, de la dirección electrónica: <https://www.mef.gob.pe/es/consejo-normativo-de-contabilidad/niif?id=5463>

Ministerio de Economía y Finanzas (2010), *Marco Conceptual para la información financiera*. Recuperado de [https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_public/con\\_nor\\_co/no\\_oficializ/ES\\_GVT\\_RedBV2016\\_conceptual.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/no_oficializ/ES_GVT_RedBV2016_conceptual.pdf)

Norma Internacional de Información Financiera 15 (2016). *Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes*. Dirección Nacional de Contabilidad Pública.

Ortega, R. (2013). *Estado de situación financiera y estado de resultados*. Lima: ECB Ediciones S.A.C.

Ramos, G. (2018). *Guía de comprobantes de pago*. Recuperado: [https://www.academia.edu/37337674/GU%C3%8DA\\_DE\\_COMPROBANTE\\_S\\_DE\\_PAGO](https://www.academia.edu/37337674/GU%C3%8DA_DE_COMPROBANTE_S_DE_PAGO).

Rueda, J. (2020). *NIIF 15 ingresos ordinarios procedentes de contratos con clientes y su incidencia en los estados Financieros*. Universidad Laica Vicente Rocafuerte De Guayaquil. Guayaquil, Ecuador.

Yauri, J. (2019). *Niif 15 y su incidencia en la liquidez de la empresa Wych Inversiones S.A.C.* Universidad Peruana de las Américas. Lima, Perú.

## IX. ANEXOS

## Anexo A. Cuentas de Activo del ESF – Año 2018

ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
<u>EFFECTIVO Y EQUIVAL. DE EFFECTIVO</u>		<u>S/</u>
101 CAJA		0.00
102 FONDOS FIJOS		17,461.10
103 Efectivo en transito		0.00
104 Bancos Crédito, Continental, Scotiabank, Citibank US\$ 1,108,993.55		3,736,199.26
106 Certificados Bancarios US		0.00
		<b>3,753,660.36</b>
<u>CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES</u>		<u>S/</u>
121 Facturas por cobrar US\$ 4,835,056.90		16,289,306.71
123 Letras por Cobrar Cartera, Descuento, Cobranza US\$ 7,080.48		23,854.13
131 Facturas por Cobrar-relacionadas		0.00
129 Cobranza Dudosa		0.00
(-) 19 Estimac. De Cobranza dudosa US\$ 5,539.00	NIC 37	-18,716.27
(-) 19 Estimac. De Cobranza dudosa-Deterioro		-4,840.35
193 Letras por Cobrar Terceros		0.00
493 (-) Intereses Diferidos a C.Plazo		
		<b>16,289,604.22</b>
<u>OTRAS CUENTAS POR COBRAR</u>		<u>S/</u>
1411 Personal-prestamos		27,916.35
1412 Personal Adelanto Remuneracion		0.00
1413 Personal a rendir cuenta		2,073.51
1422 Accionistas-prestamo M.N.		0.00
1431 Directores-prestamos		0.00
1441 Gerentes-Prestamos		0.00
1442 Gerentes-Adelanto Remuneraciones		0.00
1443 Gerentes-A rendir cta		0.00
162 Reclamaciones a Terceros		1,476.55
164 Depósitos en Garantía- SPCC US\$ 50.00		168.45
168 Otras Cuentas por Cobrar Diversas-Certificados de Retención .		28,714.47
4011 I.G.V. Cuenta Propia		0.00
4011 I.G.V. Retenciones		0.00
4011 I.G.V. Percepciones Importacion		2,085.63
4017 Impuesto a la Renta-3ra		<b>1,931,935.53</b>
4018 Impuesto Temporal a los Activos Netos		0.00
422 (+) Anticpos otorg,a Proveed.		13,922.41
		<b>2,008,292.90</b>
<u>EXISTENCIAS</u>		<u>S/</u>
	NIC 2	
201 DIV.CHESTERTON		1,964,290.51
201 DIV.PLANCHAS DE ACERO		31,977,860.08
201 DIV. ACOPLAS		494,811.77
201 DIV. BRONCES		0.00
252 SUMINISTROS SOLDADURA-PERFILERIA		79,487.92
281 Existencias por Recibir		1,175,943.55
		<b>35,692,393.83</b>

## Anexo A. Cont.

<u>GASTOS CONTRATADOS POR ANTICIPADO</u>		<u>S/</u>
181 Costos Financieros-Intereses Diferidos		0.00
182 Seguros Autos, Multirisgo, Comprensivo 3-D		0.00
183 Alquileres pagados por Anticipado		0.00
189 Otras Gastos contratados por anticipado		1,261,778.02
		<b>1,261,778.02</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>59,005,729.33</b>
<b>ACTIVO</b>		
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		
<u>INVERSIONES FINANCIERAS</u>		<u>S/</u>
302 Inv.Mobiliarias-Otros títulos Represent.		31,707.00
		<b>31,707.00</b>
<u>INVERSIONES INMOBILIARIAS</u>		
<u>Local G.Dansey</u>		
31112 Terreno Costo Local		282,699.89
31112 Terreno Costo Local -NIIF		<b>3,774,188.11</b>
31113 Terreno Revaluacion		1,164,532.75
31113 Terreno Revaluacion-NIIF		<b>-1,164,532.75</b>
31212 Edificacion Costo		1,003,218.48
31212 Edificacion Costo-NIFF		<b>-19,945.49</b>
31213 Edificacion Revaluacion		992,224.14
31213 Edificacion Revaluacion-NIIF		<b>-992,224.14</b>
391110 ( - ) Edificaciones Costo Adquisicion		-540,367.42
391130 ( - ) Edificaciones Revaluacion		0.00
		<b>4,499,793.57</b>
<u>ACTIVOS ADQ. EN ARRENDAMIENTO F.</u>		<u>S/</u>
322 Equipo de Transporte y Maq.		6,503,027.83
3912 (-) Deprec.ACUMULADA		-2,764,950.63
		<b>3,738,077.20</b>
<u>INM.MAQ.Y EQUIPO</u>		<u>S/</u>
NIC 16 y 17		
331 Terrenos-costo		12,231,776.68
331 Terrenos-Revaluacion Local Materiales		5,602,657.54
331 Terrenos-Revaluacion Local Materiales-NIIF		<b>-5,602,657.54</b>
331 Terrenos-Costo Atribuido- NIIF		<b>17,895,960.25</b>
332 Edific. Local Materiales -Costo Atribuido NIIF		<b>220,023.80</b>
332 Edific. Adm		3,908,312.73
332 Edificac- Instalacion Container-Contrato Antamina		82,729.83
332 Edificac- Instalacion Container-Contrata		27,395.11
332 Edificac- Instalacion Container-Las Bambas		104,389.48
332 Edificac- Contenedor y Adecuacion SPCC-Toq.		39,953.28
332 Edificac- Contenedor y Adecuacion Antapaccay		77,927.38
333 Maq.y Equipo -Costo de Adquisicion		2,770,894.78
334 Vehic. Motorizados-costo		1,034,421.84
335 Muebles y Enseres-costo		380,101.44
336 EQ.Proc.Inf.,Comunic., y Otros-Costo		800,363.30
338 Unidades por Recibir - Maquinaria y Equipo		0.00
339 Construcciones en Curso		<b>265,259.42</b>
39131 (-) Deprec.ACUMULADA-Edificaciones		-810,083.09
<b>39131 (-) Deprec.ACUMULADA-Edificaciones-NIIF</b>		<b>181,021.28</b>
39132 (-) Deprec.ACUMULADA-Maq. Y Equipo		-872,883.00
39133 (-) Deprec.ACUMULADA-Unidades de Transporte		-861,842.88
39134 (-) Deprec.ACUMULADA-Muebles y Enseres		-67,771.93
39135 (-) Deprec.ACUMULADA-Edquipos Diversos		-146,374.14
39137 (-) Deprec.ACUMULADA-Eq. Proc. Electronico		-197,900.59
39151 (-) Deprec.ACUMULADA-Edific. Costo Atribuido -NIIF		<b>-29,732.98</b>
		<b>37,033,941.99</b>
343 Aplicaciones Informaticas-Costo		
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>45,303,519.76</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>104,309,249.09</b>

## Anexo B. Cuentas de Pasivo del ESF – Año 2018

<b>PASIVO</b>		
<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
<b>OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>		<b>S/</b>
451 Prestamos Inst. Financieras US\$ 7,903,823.81		26,707,020.67
452 Contrato Arrend. Financiero US\$ 557,547.24		1,883,952.12
455 Intereses-Ptmos. Inst. Financieras US\$ 83,390.50		281,776.49
189 ( - ) Seguros por Devengar Arrend.Financ. US\$ 16,342.62		-55,058.29
373 ( - ) Intereses Diferidos US\$ 82,442.35		-277,748.29
		<b>28,539,942.70</b>
<b>CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES</b>		<b>S/</b>
421 Facturas por Pagar-Pais US\$ 861,199.58		2,909,993.39
421 Facturas por Pagar-Exterior US\$ 1,256,973.89		4,247,314.79
423 Letras por Pagar US\$ 157,708.51		532,897.04
424 Honorarios por Pagar		0.00
431 Facturas por Pagar Relacionadas		0.00
		<b>7,690,205.22</b>
<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR</b>		<b>S/</b>
4017 Impuesto a la Renta-3ra		0.00
401711 Impuesto a la Renta-3ra-diferido		0.00
4017 Impto. Renta de 2da. Cat.		2,259.62
4017 Impto. Renta de 4ta. Cat.		3,449.25
4017 Impto. Renta de 5ta. Cat.		316,887.62
4017 Impto. Renta de No Domiciliado		0.00
4011 I.G.V.- Cuenta propia		976,615.00
4011 I.G.V.-Percepciones Vta Interna		0.00
4011 I.G.V.-Retenciones por Pagar		0.00
4018 Renta Distrib. Dividendos 5.0 %		0.00
4031 ESSALUD		190,265.01
4033 Contribucion al Senati		63,714.18
4071 Impuesto-AFP		234,199.99
4081 Empresa Prestadora Salud EPS		0.00
4091 Otros Costos Administ. SENATI		1,335.37
4111 Sueldos y Salarios por pagar		75,233.64
4114 Gratificaciones por Pagar		0.00
4115 Vacaciones por Pagar		1,142,161.67
4131 Participaciones por Pagar Trabajadores		<b>896,618.86</b>
4151 Compensacion por tiempo de Servicios-CTS		447,188.82
4421 Directores-Dietas		<b>591,000.00</b>
4411 Accionista (o Socios) Prestamos US\$ 3,613,788.40		12,210,991.00
4610 Reclamaciones de Terceros		0.00
4671 Depositos en Garantia <b>CONSTRUCTORA Y SERVICIOS US\$ 17,932.20</b>		60,592.90
4671 Depositos en Garantia <b>ALS LS PERU SAC US\$ 19,588.00</b>		66,187.85
4699 Otras cuentas por pagar-Tarj.Credito,Fletes,Seguros,Reten.Judicial		460,074.14
122 (+) Anticipo recibido de Clientes		14,564.11
		<b>17,753,339.03</b>
<b>491210 Impuesto a la Renta Diferido-NIIF</b>		<b>6,462,825.84</b>
373 ( - ) Impuesto a la Renta Diferido		-135,615.06
		6,327,210.78
<b>PASIVO CORRIENTE</b>		<b>60,310,697.73</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		
<b>OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>		<b>S/</b>
451 Prestamos Inst. Financieras US\$ 42,712.30		144,324.87
452 Contrato Arrend. Financiero US\$ 705,973.38		2,385,484.05
455 Intereses-Ptmos. Inst. Financieras US\$ 91.46		309.04
189 (-) Seguros por Devengar Arrend.Financ. US\$ 21,916.13		-73,835.37
373 (-) Intereses Diferidos US\$ 16,319.77		-54,981.30
		<b>2,401,301.29</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>62,711,999.02</b>

### Anexo C. Cuentas de Patrimonio del ESF – Año 2018

<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>S/</b>
501 ACCIONES	7,273,500.00
571 Excedente de Revaluacion Local Materiales	4,145,966.59
571 <b>Excedente de Revaluacion Local Materiales-NIIF</b>	<b>-4,145,966.59</b>
571 Excedente de Revaluacion Local Dansey	1,348,837.10
571 <b>Excedente de Revaluacion Local Dansey-NIIF</b>	<b>-1,348,837.10</b>
582 RESERVA LEGAL	1,085,700.00
591 Utilidades Acumulados Ejercicio 2016	5,001,333.53
591 Utilidades Acumulados Ejercicio 2017	7,525,828.72
592 Resultado Ej.-Gastos de Años anteriores	-258,074.74
591 <b>Resultados Acumulad-Adopcion NIIF</b>	<b>1,500,651,31</b>
591 <b>Resultados Acumulad-Diferidos</b>	<b>14.145.587,88</b>
<b>Resultados del Ejercicio al 31.12.2018</b>	<b>5,322,723.37</b>
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>41,597,250.07</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>104,309,249.09</b>

## Anexo D. Cuentas de Activo del ESF – Año 2019

<b>ACTIVO</b>		
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		
<b>EFFECTIVO Y EQUIVAL. DE EFFECTIVO</b>		<b>S/</b>
101 CAJA		0.00
102 FONDOS FIJOS		15,068.10
103 Efectivo en transito		0.00
104 Bancos Crédito, Continental, Scotiabank, Citibank US\$ 1,328,377.16		4,398,256.79
106 Certificados Bancarios US\$		0.00
		<b>4,413,324.89</b>
<b>CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES</b>		<b>S/</b>
121 Facturas por cobrar US\$ 5,223,819.89		17,296,067.64
123 Letras por Cobrar Cartera, Descuento, Cobranza US\$ 3,176.99		10,519.01
131 Facturas por Cobrar-relacionadas		0.00
129 Cobranza Dudosa		0.00
(-) 19 Estimac. De Cobranza dudosa US\$ 1,163.06	NIC 37	0.00
(-) 19 Estimac. De Cobranza dudosa-Deterioro		0.00
193 Letras por Cobrar Terceros		0.00
493 (-) Intereses Diferidos a C.Plazo		0.00
		<b>17,306,586.65</b>
<b>OTRAS CUENTAS POR COBRAR</b>		<b>S/</b>
1411 Personal-prestamos		25,256.52
1412 Personal Adelanto Remuneracion		0.00
1413 Personal a rendir cuenta		0.00
1422 Accionistas-prestamo M.N.		1,730.31
1431 Directores-prestamos		0.00
1441 Gerentes-Prestamos		0.00
1442 Gerentes-Adelanto Remuneraciones		0.00
1443 Gerentes-A rendir cta		0.00
162 Reclamaciones a Terceros		20,955.00
164 Depósitos en Garantía SPCC US\$ 50.00		165.55
168 Otras Cuentas por Cobrar Diversas-Certificados de Retención.		29,707.05
4011 I.G.V. Cuenta Propia		1,626,971.07
4011 I.G.V. Retenciones		0.00
4011 I.G.V. Percepciones Importacion		<b>566,625.28</b>
4017 Impuesto a la Renta-3ra		0.00
4018 Impuesto Temporal a los Activos Netos		0.00
422 (+) Anticpos otorg,a Proveed.		61,492.47
		<b>2,332,903.25</b>
<b>EXISTENCIAS</b>		<b>S/</b>
201 DIV.CHESTERTON	NIC 2	3,076,489.33
201 DIV.PLANCHAS DE ACERO		36,030,605.83
201 DIV. ACOPLAS		444,877.32
201 DIV. BRONCES		0.00
252 SUMINISTROS PROY.SOLDADURA-PERFILERIA		799,548.90
281 Existencias por Recibir		1,256,500.67
		<b>41,608,022.05</b>

## Anexo D. Cont.

<u>GASTOS CONTRATADOS POR ANTICIPADO</u>		<u>S/</u>
181	Costos Financieros-Intereses Diferidos	0.00
182	Seguros Autos, Multirisgo, Comprensivo 3-D	0.00
183	Alquileres pagados por Anticipado	540.00
189	Otras Servicios contratados por anticipado	145,915.10
		<b>146,455.10</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>65,807,291.94</b>
<b>ACTIVO</b>		
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		
<u>INVERSIONES FINANCIERAS</u>		<u>S/</u>
302	Inv. Mobiliarias-Otros títulos Represent.	31,707.00
		<b>31,707.00</b>
<u>INVERSIONES INMOBILIARIAS</u>		
<u>Local G.Dansey</u>		
31112	Terreno Costo Local	282,699.89
31112	<b>Terreno Costo Local -NIIF</b>	<b>3,774,188.11</b>
31113	Terreno Revaluacion	1,164,532.75
31113	<b>Terreno Revaluacion-NIIF</b>	<b>-1,164,532.75</b>
31212	Edificacion Costo	1,003,218.48
31212	<b>Edificacion Costo-NIIF</b>	<b>-19,945.49</b>
31213	Edificacion Revaluacion	992,224.14
31213	<b>Edificacion Revaluacion-NIIF</b>	<b>-992,224.14</b>
391110	(-) Edificaciones Costo Adquisicion	-590,528.38
391130	(-) Edificaciones Revaluacion	0.00
		<b>4,449,632.61</b>
<u>ACTIVOS ADQ. EN ARRENDAMIENTO F.</u>		<u>S/</u>
322	Equipo de Transporte y Maq.	6,627,595.38
3912	(-) Deprec.ACUMULADA	-4,451,366.00
		<b>2,176,229.38</b>
<u>INM.MAQ.Y EQUIPO</u>		<u>S/</u>
NIC 16 y 17		
331	<b>Terrenos-costo</b>	12,231,776.68
331	Terrenos-Revaluacion Local Materiales	5,602,657.54
331	<b>Terrenos-Revaluacion Local Materiales-NIIF</b>	<b>-5,602,657.54</b>
331	<b>Terrenos-Costo Atribuido- NIIF</b>	<b>17,895,960.25</b>
332	<b>Edific. Local Materiales -Costo Atribuido NIIF</b>	<b>220,023.80</b>
332	<b>Edific. Adm</b>	3,908,312.73
332	Edificac- Instalacion Container-Contrato Antamina	82,729.83
332	Edificac- Instalacion Container-Contrata	27,395.11
332	Edificac- Instalacion Container-Las Bambas	104,389.48
332	Edificac- Contenedor y Adecuacion SPCC-Toq.	66,611.86
332	Edificac- Contenedor y Adecuacion Antapaccay	77,927.38
333	Maq.y Equipo -Costo de Adquisicion	3,175,883.33
334	Vehic. Motorizados-costo	1,105,921.11
335	Muebles y Enseres-costo	429,825.52
336	EQ.Proc.Inf.,Comunic., y Otros-Costo	898,472.09
338	Unidades por Recibir - Maquinaria y Equipo	0.00
339	Construcciones en Curso	<b>278,455.42</b>
39131	(-) Deprec.ACUMULADA-Edificaciones	-945,364.14
39131	<b>(-) Deprec.ACUMULADA-Edificaciones-NIIF</b>	<b>181,021.28</b>
39132	(-) Deprec.ACUMULADA-Maq. Y Equipo	-1,150,597.30
39133	(-) Deprec.ACUMULADA-Unidades de Transporte	-718,168.26
39134	(-) Deprec.ACUMULADA-Muebles y Enseres	-108,987.22
39135	(-) Deprec.ACUMULADA-Edqupos Diversos	-195,608.76
39137	(-) Deprec.ACUMULADA-Eq. Proc. Electronico	-244,830.52
39151	<b>(-) Deprec.ACUMULADA-Edific. Costo Atribuido -NIIF</b>	<b>-35,679.58</b>
		<b>37,285,470.09</b>
343	Aplicaciones Informaticas-Costo	
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>43,943,039.08</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>109,750,331.02</b>

## Anexo E. Cuentas de Pasivo del ESF – Año 2019

<b>PASIVO</b>		
<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
<b>OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>		<b>S/</b>
451 Prestamos Inst. Financieras US\$ 4,806,675.19		15,943,741.60
452 Contrato Arrend. Financiero US\$ 571,039.33		1,894,137.46
455 Intereses-Ptmos. Inst. Financieras US\$ 170,710.05		566,245.22
189 (-) Seguros por Devengar Arrend.Financ. US\$ 17,060.35		-56,486.82
373 (-) Intereses Diferidos US\$ 179,199.12		-593,328.30
		<b>17,754,309.16</b>
<b>CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES</b>		<b>S/</b>
421 Facturas por Pagar-Pais US\$ 972,733.12		3,245,025.66
421 Facturas por Pagar-Exterior US\$ 5,015,387.93		16,636,041.78
423 Letras por Pagar US\$ 172,970.48		573,743.07
424 Honorarios por Pagar		3,220.00
431 Facturas por Pagar Relacionadas		0.00
		<b>20,458,030.51</b>
<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR</b>		<b>S/</b>
4017 Impuesto a la Renta-3ra		809,509.97
4017 Impuesto a la Renta-3ra-diferido		0.00
4017 Impto. Renta de 2da. Cat.		0.00
4017 Impto. Renta de 4ta. Cat.		1,235.75
4017 Impto. Renta de 5ta. Cat.		166,756.10
4017 Impto. Renta de No Domiciliado		0.00
4011 I.G.V.- Cuenta propia		0.00
4011 I.G.V.-Percepciones Vta Interna		0.00
4011 I.G.V.-Retenciones por Pagar		0.00
4018 Renta Distrib. Dividendos 5.0 %		0.00
4031 ESSALUD		223,191.59
4033 Contribucion al Senati		11,104.34
4071 Impuesto-AFP		253,994.52
4081 Empresa Prestadora Salud EPS		0.00
4091 Otros Costos Administ. SENATI		0.00
4111 Sueldos y Salarios por pagar		99,090.34
4114 Gratificaciones por Pagar		0.00
4115 Vacaciones por Pagar		1,408,128.22
4131 Participaciones por Pagar Trabajadores		<b>1,448,026.22</b>
4151 Compensacion por tiempo de Servicios-CTS		466,916.00
4421 Directores-Dietas		<b>1,005,000.00</b>
4411 Accionista (o Socios) Prestamos		0.00
4610 Reclamaciones de Terceros		0.00
4671 Depositos en Garantia CONSTRUCTORA Y SERV US\$		0.00
4671 Depositos en Garantia ALS LS PERU SAC US\$ 19,588.00		64,973.40
4699 Otras cuentas por pagar-Tarj.Credito,Fletes,Seguros,Reten.Judicial		278,915.13
122 (+) Anticipo recibido de Clientes		13,956.55
		<b>6,250,798.13</b>
491210 Impuesto a la Renta Diferido-NIIF		<b>6,461,071.59</b>
373 (-) Impuesto a la Renta Diferido		-294,841.26
		<b>6,166,230.33</b>
	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>50,629,368.13</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>		
<b>OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>		<b>S/</b>
451 Prestamos Inst. Financieras US\$ 3,811,557.16		12,642,935.10
452 Contrato Arrend. Financiero US\$ 170,912.93		566,918.18
455 Intereses-Ptmos. Inst. Financieras US\$ 198,551.12		658,594.07
189 (-) Seguros por Devengar Arrend.Financ. US\$ 4,669.87		-15,461.94
373 (-) Intereses Diferidos US\$ 200,842.32		-664,988.92
		<b>13,187,996.49</b>
	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>63,817,364.62</b>

## Anexo F. Cuentas de Patrimonio del ESF – Año 2019

<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>S/</b>
501 ACCIONES	7,273,500.00
571 Excedente de Revaluacion Local Materiales	4,145,966.59
571 <b>Excedente de Revaluacion Local Materiales-NIIF</b>	<b>-4,145,966.59</b>
571 Excedente de Revaluacion Local Dansey	1,348,837.10
571 <b>Excedente de Revaluacion Local Dansey-NIIF</b>	<b>-1,348,837.10</b>
582 RESERVA LEGAL	1,085,700.00
591 Utilidades Acumulados Ejercicio 2016	5,001,333.53
591 Utilidades Acumulados Ejercicio 2017	1,925,753.98
591 Utilidades Acumulados Ejercicio 2018	5,322,723.37
592 Resultado Ej.-Gastos de Años anteriores	0.00
591 <b>Resultados Acumulad-Adopcion NIIF</b>	<b>15,538,455.55</b>
591 <b>Resultados Acumulad-Diferidos</b>	<b>279,220.71</b>
<b>Resultados del Ejercicio al 31.12.2019</b>	<b>9,506,279.26</b>
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>45,932,966.40</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>109,750,331.02</b>