

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL

Facultad de Ciencias Naturales y Matemáticas

Análisis financiero y tributario sectorial de la implementación de la NIFF 15 en una empresa del sector de telecomunicaciones.

PROYECTO INTEGRADOR

Previo la obtención del Título de:

Ingeniería en Auditoría y Contaduría Pública Autorizada

Presentado por:

Adriana Katherine García Gallardo

Soraya Nereida Medina Rodríguez

GUAYAQUIL-ECUADOR

Año: 2018

DEDICATORIA

El presente proyecto lo dedico a Dios quien me guio diariamente, me dio la sabiduría necesaria para culminarlo con éxito.

A mis padres, quienes estuvieron pendientes de cada avance, esfuerzo, cada éxito o fracaso.

A mi tía Lilia, quien me inculco que todo lo que se inicia se debe de terminar y agradecer a Dios en todo el proceso.

A mis hermanos y amigos, los cuales fueron un gran soporte para mí.

Adriana Katherine García Gallardo

DEDICATORIA

Dedico el presente proyecto Dios por brindarme fortaleza y sabiduría, en el transcurso de mi vida personal y académica.

A mis padres, Rodolfo y Soraya, por ser mi soporte y ejemplo, en el camino del esfuerzo y la superación, por llenar mi vida de valiosos valores y consejos, los amo inmensamente.

A mi hermana y amiga, María Gabriela, por ser mi inspiración y apoyarme siempre.

A mi mamita Rosa y tía Mónica, por su cariño, oraciones y palabras de aliento que han hecho de mí una mejor persona.

A todos aquellos familiares y amigos, que han contribuido de alguna u otra forma, en alcanzar este logro.

Soraya Medina Rodríguez

AGRADECIMIENTOS

Dios siempre fue mi fuerza fundamental para poder cada día levantarme y continuar con esta gran lucha constante y alcanzar esta meta la cual me siento muy orgullosa de haber culminado.

Agradecí y agradezco cada día la paciencia, apoyo y constancia de mis padres las que en el momento cuando más lo necesitaba y quería tirar la toalla del cansancio tuvieron las palabras de aliento precisas.

No puedo pasar por alto a alguien que fue muy fundamental en mi vida que, aunque ya no se encuentre con nosotros estuvo en toda mi infancia y adolescencia cuidándome incondicionalmente hasta el último día de su vida. Tía Lilia Gracias por formarme y hacerme una mujer de bien.

Adriana Katherine Garcia Gallardo

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por sus bendiciones y misericordia, en quien me he encomendado para no desmayar en todas mis acciones.

A mis padres, por ser mi motor y apoyo incondicional, quienes, a través de su amor, esfuerzo, paciencia y respaldo, ayudan a trazar mi camino.

A mi hermana, por llenarme de alegría y ánimo cada día.

A mi compañera de tesis y amiga, Adriana, por la confianza y paciencia, en el transcurso de nuestra vida universitaria y desarrollo de este proyecto.

A mi mejor amiga, Vanessa, por brindarme su amistad incondicional, y estar siempre en los buenos y malos momentos.

A mis amigos, Valeria, Grace, Álvaro y Heidy, gracias por los momentos compartidos de estudio y diversión.

Gracias a mi familia y aquellas personas que creen mí, y han aportado significativamente en mi vida.

Soraya Medina Rodríguez

DECLARACIÓN EXPRESA

“Los derechos de titularidad y explotación, nos corresponde conforme al reglamento de propiedad intelectual de la institución; Adriana Katherine García Gallardo y Soraya Nereida Medina Rodríguez damos nuestro consentimiento para que la ESPOL realice la comunicación pública de la obra por cualquier medio con el fin de promover la consulta, difusión y uso público de la producción intelectual”



Adriana Katherine García Gallardo



Soraya Nereida Medina Rodríguez

EVALUADOR

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized initial 'M' followed by several loops and a horizontal line extending to the right.

Econ. MARLON VICENTE MANYA ORELLANA
PROFESOR DE LA MATERIA INTEGRADORA

RESUMEN

Este proyecto integrador presenta los impactos que una compañía dedicada a la operación, mantenimiento y facilitación del acceso a servicios de transmisión de voz, datos, texto, sonido y vídeo utilizando una infraestructura de telecomunicaciones inalámbricas, tiene al modificar una norma internacional que enseña de que manera se debe contabilizar los ingresos ordinarios; por el volumen y los tipos de contratos que tiene esta empresa se busca entender ciertas implicaciones al implementar la NIIF 15 en la misma. Para desarrollar el proyecto se utilizó una metodología exploratoria-descriptiva y se elaboró análisis estadísticos con la información financiera y tributaria correspondiente al año 2017, de cuatro empresas que pertenecen al sector de telecomunicaciones, con el propósito de generar un mayor conocimiento de aquellas empresas con este giro de negocio. Por lo tanto, mediante los resultados se demostró en cual posición financiera se encuentra la empresa Tecnekat S.A., además, se analizaron ciertos contratos con clientes según la norma estudiada, donde se reveló que el impacto es significativo, debido a la cantidad de obligaciones de desempeño que deben ser identificadas, más aún se deberá realizar cambios en las políticas contables por la nueva normativa.

Palabras Clave: Proyecto Integrador, Telecomunicaciones, Ingresos Ordinarios, Obligación de desempeño.

SUMMARY

This integrative project introduces the impacts of how an enterprise's operation, maintenance and facilitation of access to voice, data, text, sound and video using an infrastructure wireless telecommunication had to modify an international standard that teaches how accounting should be done for having a revenue; the volume and types of contracts that the company seeks to understand certain implications at the time of implementing IFRS 15. To develop the project through an exploratory-descriptive methodology was used a statistical analysis which was prepared with the financial, tax information for the year 2017, four companies based on telecommunications field with the aim of generating an effective understanding of those companies with this line of business. thus, by the outcomes given, Tecnekat S.A. customer contracts were analyzed according to the study norm, where it was revealed that the impact is significant, because the amount of performance obligations they must be identified, further it will make changes in accounting policies by the new regulations.

Keywords: Integrative Project, Telecommunications, Revenue, Performance Regulations.

INDICE

Resumen	I
SUMMARY	II
CAPÍTULO 1.....	6
INTRODUCCIÓN	6
1.1. Descripción del problema	6
1.2. Justificación del problema.....	7
1.3. Objetivos.....	7
1.1.....	7
1.2.....	7
1.3.....	7
Objetivo General.....	7
Objetivos Específicos.....	8
1.4. Marco teórico	8
CAPÍTULO 2.....	11
METODOLOGÍA	11
1.5. Aspectos Legales.....	11
1.6. Aspecto Contable.....	12
1.6.1. NIC 18: Ingresos de Actividades ordinarias.....	12
1.6.2. NIIF 15: Ingresos procedentes de contratos con los clientes	13
2.3 Normativa Tributaria.....	15
1.4. Aspecto Estadístico	16
1.4.1. Análisis Clúster.....	16
1.4.2. Dendograma.....	17
1.4.3. Análisis Factorial	17
1.4.4. Gráfico de sedimentación.....	18
1.5. Análisis de Indicadores Financieros.....	18

2.5.1. Indicadores de Liquidez	18
2.5.2. Indicadores de Solvencia	19
2.5.3. Indicadores de Gestión	20
2.5.4. Indicadores de Rentabilidad	21
2.5.5. Indicadores Tributarios	22
CAPÍTULO 3.....	24
RESULTADOS Y ANÁLISIS	24
3.1. Análisis Contable	24
3.1.1. Análisis de Contratos	24
3.2. Tratamiento tributario de los Ingresos.....	32
3.3. Análisis Estadística	32
3.3.1. Análisis de Clúster.....	32
3.3.2. Análisis Factorial	35
3.3.3. Componente Principal	36
CAPÍTULO 4.....	38
4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	38
4.1 Conclusiones.....	¡Error! Marcador no definido.
4.2 Recomendaciones.....	39
Bibliografía.....	40
Anexos	41
ANEXO A – Análisis de Indicadores	41
Anexo B: Ejercicio.....	43
ANEXO C – Impacto Tributario del Impuesto a la Renta de la Empresas del sector de Telecomunicaciones	47

ÍNDICE DE ECUACIONES

Ecuación 2.1 Matriz de Datos	16
Ecuación 2.2 Fórmula de Distancia Euclídea al Cuadrado	17
Ecuación 2.3 Combinación lineal de factores comunes	18

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 3.3.1 Dendrograma que utiliza una vinculación media (entre grupos)	34
Ilustración 3.3.2 Gráfico de sedimentación.....	35
Ilustración 3.3.3 Observación de Componentes Principales por Empresas	37

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 3.1.1 Asignación de Precio	26
Tabla 3.1.2 Contabilización de Instalación	27
Tabla 3.1.3 Contabilización de Plan de Televisión mensual	27
Tabla 3.1.4 Contabilización baja de inventario de decodificador	27
Tabla 3.1.5 Asignación de precio	30
Tabla 3.1.6 Ponderación individual del servicio de telefonía (18 meses).....	30
Tabla 3.1.7 Contabilización de Cliente obtiene el control del celular	31
Tabla 3.1.8 Contabilización de devengo mensual de ingreso por servicio prestado y respectivo cobro.....	31
Tabla 3.1.9 Contabilización de baja de inventario del celular.....	31
Tabla 3.3.1 Resumen de procesamiento de casos	32
Tabla 3.3.2 Matriz de proximidades	33
Tabla 3.3.3 Varianza total explicada.....	35
Tabla 3.3.4 Matriz de componente rotado	36

CAPÍTULO 1

3. INTRODUCCIÓN

En Ecuador desde el 1 de Enero del 2018 entro en Vigencia una nueva norma denominada, NIIF 15: Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes, emitida por el comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), en este contexto las compañías dedicadas a la prestación de servicios de telecomunicaciones inalámbricas, venta de productos electrónicos, siendo un sector el cual se mantiene en contante cambio y requiere de inversión contante para poder mantener su actividad.

Actualmente en el sector de telecomunicaciones según la página web Ekos, Tecnekat S.A. está en primer lugar con ingresos de \$1,446'158,867 y una rentabilidad neta en ventas de 19.14% demostrando que es de gran impacto el análisis de la implementación de la norma en el sector, con la finalidad de verificar el debido reconocimiento de los ingresos según la norma. (Ekos Negocios, 2017)

1.1. Descripción del problema

La empresa “Tecnekat S.A” con 25 años que presta servicios telecomunicaciones, en donde su principal operación es el mantenimiento y facilitación del acceso a servicios de transmisión de voz, datos, texto, sonido y vídeo utilizando una infraestructura de telecomunicaciones inalámbricas. Incluye las actividades de mantenimiento y explotación de redes de radio búsqueda y de telefonía móvil y otras redes de telecomunicaciones inalámbricas. Es una empresa que brinda servicio móvil al 96% de Ecuador facilitando productos y servicios de alta tecnología digital como GSM, 3G, HSPA+, y 4G LTE, en las cuatro regiones del país y recientemente 4.5G.

“Tecnekat S.A” ha mantenido un registro contable a través de la Nomas Internaciones de Contabilidad (NIC) 18: Ingresos de Actividades Ordinarias, desde el 2010 hasta el 2017 año en que concluyó su vigencia. A partir del año 2018 según la Superintendencia

de Compañías las entidades comenzaran sus proyectos de implementación de la norma de Ingresos NIIF 15, la misma que afecta a cuentas contables de ingresos e impuestos diferidos, afectando a la utilidad neta de la compañía.

1.2. Justificación del problema

Los ingresos de las actividades ordinarias de una empresa son objetos de suma importancia para los usuarios de los estados financieros, porque permite conocer y analizar la situación financiera de la misma.

El giro del negocio de la empresa “Tecnekat S.A” representa ingresos por compromisos con clientes, brindándoles acceso a diversas formas y redes de telecomunicación, como el Internet o la telefonía móvil, para lo cual invierte en maquinaria y personal para brindar un servicio continuo y de alcance local, nacional o regional; mientras la NIIF 15: Ingresos de Actividades Ordinarias procedentes de Contratos con Clientes nos plantea el manejo contable de la cuenta de ingresos donde se refleje la transferencia del bien o servicio que se ha comprometido con los clientes, a cambio de un importe como contraprestación la misma que la empresa espera tener derecho a cambio de dicho bien o servicio.

Nuestro proyecto se enfoca en realizar un análisis sobre el impacto contable, financiero y tributario, al realizar la contabilización de los ingresos de la compañía, aplicando la norma que entró en vigencia desde el 1 de enero del 2018, NIIF 15: Ingresos de Actividades Ordinarias procedentes de Contratos con Clientes, que reemplaza a las Normas Internacionales de Contabilidad 18 (Ingresos de Actividades Ordinarias) y 11 (Contratos de Construcción).

1.3. Objetivos

Objetivo General

Evaluar el impacto contable, financiero y tributario en el reconocimiento de los ingresos de la empresa “Tecnekat S.A” aplicando la NIIF 15 “Ingresos de Actividades

Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes.”, mediante el uso de herramientas financieras, estadísticas y análisis multivariado.

Objetivos Específicos

- ✓ Analizar el modelo para reconocer los ingresos según NIIF 15 determinando los ingresos de la entidad que corresponden a actividades ordinarias y su correcta aplicación.
- ✓ Identificar los riesgos inherentes a la actividad en la que se encuentra la empresa “Tecnekat S.A”.
- ✓ Analizar financieramente a la empresa mediante el uso de indicadores que permitan conocer en detalle su posición en la industria.
- ✓ Comprobar la aplicación de Leyes tributarias y Normas contables establecidas por los entes reguladores.
- ✓ Aplicar un análisis multivariado mediante el uso de herramientas estadísticas con el fin de proponer una mejor toma de decisiones.

1.4. Marco teórico

Las Normas Internacionales de Información Financiera son normas contables emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (por sus siglas en inglés, IASB), tiene como propósito uniformizar la aplicación de las mismas. Permitiendo que la información de los estados financieros conste con cualidades como comparabilidad y transparencia, que ayuda a la toma de decisiones.

Los estados financieros reflejan una imagen real de la situación de la empresa, ya que recopila información sobre la salud económica de la misma, con el propósito de dar una visión general de su situación. Los mismos, se encuentran constituidos por los siguientes componentes:

- ✓ Activos; recursos que son controlados por la compañía, los cuales son resultados de acontecimientos anteriores, y esperan obtener beneficios económicos de los mismos en un futuro.

- ✓ Pasivos, obligaciones actuales que posee la compañía, las cuales son resultados de acontecimientos anteriores, que al vencimiento de estos se espera desprender de recursos económicos en un futuro.
- ✓ Patrimonio, resultado de la diferencia entre los activos de la compañía, luego de restar los pasivos.
- ✓ Ingresos, aumentos en los beneficios económicos que se producen en el lapso del periodo contable, a través de recibir o incrementar activos, o disminuciones de los pasivos.
- ✓ Gastos, disminuciones en los beneficios económicos debido a compras de servicios y bienes.

La compañía Tecnekat S.A. es líder en telecomunicaciones en el país, es la marca escogida por muchos ecuatorianos, debido a su servicio, tecnología, cobertura y atención al cliente. Esta empresa ofrece un servicio muy bueno para comunicar día tras día a los usuarios. Tiene una red amplia y extensa de tecnología GSM, 3G, HSPA+, y 4G LTE. Brinda una cobertura en todo el país, abarcando el 96% de la población. Además, posee una amplia red de centros de atención al cliente, dando facilidad a sus clientes. (Ekos Negocios, 2011)

El hábito de consumidores y la digitalización masiva cambia las tendencias de los mercados, por lo tanto, las empresas de telecomunicaciones invierten en equipos y redes para lograr cubrir con necesidades tecnológicas de los usuarios. En la actualidad, la compañía ofrece telefonía fija, telefonía móvil bajo las modalidades de sistema prepago y post-pago, servicios de roaming, venta de equipos celulares y computadoras, servicios de televisión pagada y banda ancha.

La Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones (ARCOTEL), es la entidad delegada para realizar la administración, regulación y control, tanto de las telecomunicaciones como del espectro radioeléctrico. Para estas entidades afecta la implementación de la NIIF 15, porque disponen de gran número de contratos diferentes y múltiples ofertas de productos; cabe recalcar que no solo impacta a lo contable, sino también a la presentación de la información financiera, a los indicadores de rendimientos de la compañía y en el pago de impuestos. El reconocimiento de los ingresos por parte

de las compañías de telecomunicaciones dependerá mucho de las condiciones que se especifican en cada contrato, ya que en algunos casos se los reconocerán a lo largo del tiempo.

Los conceptos más relevantes que intervienen en el planteamiento del proyecto se encuentran:

INGRESOS: son incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como disminuciones de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios de la entidad. (Comité de Normas Internacionales de Contabilidad, 1995)

CLIENTE: es una parte que ha contratado con una entidad para obtener bienes o servicios que son resultado de las actividades ordinarias de la referida entidad a cambio de una contraprestación, (Comité de Normas Internacionales de Contabilidad, 2017)

OBLIGACIÓN DE DESEMPEÑO: Un compromiso en un contrato con un cliente para transferirle un bien o servicio que es distinto o una serie de bienes o servicios distintos que son sustancialmente los mismos y que tienen el mismo patrón de transferencia al cliente. (Comité de Normas Internacionales de Contabilidad, 2017)

TELECOMUNICACIONES: Se entiende por telecomunicaciones toda transmisión, emisión o recepción de signos, señales, textos, vídeo, imágenes, sonidos o informaciones de cualquier naturaleza, por sistemas alámbricos, ópticos o inalámbricos, inventados o por inventarse. La presente definición no tiene carácter taxativo, en consecuencia, quedarán incluidos en la misma, cualquier medio, modalidad o tipo de transmisión derivada de la innovación tecnológica. (Ley Orgánica de Telecomunicaciones, 2015).

CAPÍTULO 2

4. METODOLOGÍA

En el desarrollo de este proyecto se utilizó un enfoque cuantitativo, debido a que se realizó un análisis y estudio sobre los ingresos procedentes de contratos con clientes (NIIF 15) en una empresa de telecomunicaciones.

Se realizó un análisis multivariado considerando lo más relevante, con el que se llegó a analizar varias variables o factores, que se consideran para la toma de decisiones óptima.

Para obtener un entendimiento sobre el giro del negocio de la empresa se utilizó información financiera del año 2017, se realizó un estudio de los aspectos generales del sector incluyendo normas legales, tributarias, contables que intervienen en las actividades que realiza la empresa.

2.1 Aspectos Legales

Las empresas de telecomunicaciones tienen gran relevancia dentro del Ecuador, por lo que es importante conocer ciertos aspectos legales del sector:

En la Constitución de la República del Ecuador, se considera el sector de telecomunicaciones como competencia exclusiva, es decir que el gobierno tiene la facultad de crear leyes, que pueden ser reglamentarias o ejecutadas por un delegado.

Las compañías del sector en estudio son muy importantes dentro país, por lo tanto, está regido por ciertos organismos tales como:

- ✓ Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de Información de Ecuador (MINTEL), se encarga de brindar apoyo al mejoramiento de los servicios por las empresas de telecomunicaciones, además de regularizar las operaciones por medio de políticas y proyectos.
- ✓ Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones (ARCOTEL), siendo fusión de 3 organismos: Consejo Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL), Secretaria Nacional de Telecomunicaciones (SENATEL) y

Superintendencia Nacional de Telecomunicaciones (SUPERTEL). La función de ARCOTEL es regular el servicio de telecomunicaciones y espectro radioeléctrico con el propósito de garantizar el derecho de acceso a tales servicios de universalidad, calidad, tarifas equitativas y precios.

Las compañías de telecomunicaciones deben regirse a la Ley Orgánica de Telecomunicaciones vigente desde el año 2015, que como principal objetivo tiene promover el desarrollo y fortalecimiento en esta importante industria.

El gobierno busca por medios de concesiones de licencias a las operadoras de telefonía móvil, crear condiciones igualitarias dentro del mercado para brindarle a la ciudadanía un servicio con acceso cómodo. Por lo que es importante recalcar que en las concesiones se incluyen mandatos que protegen a los clientes, porque se regulan las tarifas por cada servicio que ofrece la empresa y se establecen prácticas de facturación y mecanismos de trata de reclamos.

La empresa Tecnekat S.A. suscribió su contrato de concesión para la prestación de servicios móviles avanzados, en agosto del año 2008, el mismo que tiene una duración de 15 años.

2.2. Aspecto Contable

Se realizó un análisis sobre la normativa contable aplicable en este sector, se enfatizó en las relevantes: (JEZL, 2019)

2.2.1. NIC 18: Ingresos de Actividades ordinarias

Debido a que estamos trabajando con el año 2017 se debe revisar esta NIC, ya que se hace comparaciones de un año a otro, por la afectación de la NIIF 15.

La NIC 18 entró en vigencia el 1 de enero de 1995, con el propósito de establecer las bases para la contabilización de los ingresos ordinarios que se originan por ventas de bienes, prestación de servicios, intereses, dividendos y finalmente regalías.

Los aspectos relevantes para su aplicación son los siguientes:

- ✓ Ingresos originados de ventas de bienes, el reconocimiento de este ingreso se ejecuta cuando los riesgos y las ventajas considerados significativos hayan sido trasladados al cliente.
- ✓ Ingresos originados de la prestación de servicios, el reconocimiento de este ingreso se realiza considerando aquellos lineamientos establecidos relacionados con el método del porcentaje de terminación.
- ✓ Ingresos originados de intereses, el reconocimiento de este ingreso utiliza el método de interés efectivo, señalado en la NIC 39, donde la compañía va recuperando su ingreso a medida que recibe los beneficios económicos relacionados al giro del negocio.

2.2.2. NIIF 15: Ingresos procedentes de contratos con los clientes

Esta norma entró en vigencia el 1 de enero de 2018 en Ecuador, donde su aplicación es de ayuda para los usuarios lectores de los estados financieros, porque los ingresos son grandes componentes en los mismos. (Cruz, 2017)

La NIIF 15 tiene como principio básico que la entidad reconozca los ingresos originados por las actividades ordinarias, con el propósito de representar la transferencia de los bienes y servicios implicados con el cliente a cambio de un importe que manifieste la contraprestación que la entidad espera tener derecho, por lo que plantea un modelo de 5 etapas para el reconocimiento de los ingresos:

Etapas 1: Identificación de los contratos con clientes

En esta etapa se han los criterios que la compañía debe considerar para contabilizar un contrato, la norma indica lo siguiente:

- ✓ Tanto la compañía como el cliente aceptan el contrato y cumplen sus cláusulas.
- ✓ La entidad establece los derechos de bienes y servicios a transferir.
- ✓ El contrato tiene un principio comercial.
- ✓ La empresa cobrará la contraprestación que tiene derecho a cambio de entregar los bienes y servicios pactados al cliente.

Un contrato es un acuerdo entre uno o más partes donde se da lugar tanto a derechos como a obligaciones exigibles; mientras haya un medio legal. Las clases de contratos que pueden presentarse son escritos, orales o pueden estar implicados en las prácticas relacionadas al giro del negocio. (Comité de Normas Internacionales de Contabilidad, 2017)

Etapa 2: Identificación de las obligaciones de desempeño de cada contrato

Se necesita identificar las obligaciones de desempeño al inicio del contrato, por medio de la evaluación de los bienes o servicios que se han comprometido con el cliente.

La norma establece que para identificar una obligación de desempeño se debe cumplir lo siguiente:

- ✓ Un bien, servicio o conjunto de bienes o servicios que es distinto; o
- ✓ Una serie de bienes o servicios distintos que son prácticamente los mismos y que tienen el mismo esquema de traspaso al cliente.

Un bien o servicio es distinto cuando:

- ✓ El cliente podría obtener beneficio del bien o servicio individualmente o en conjunto con otros recursos que están disponibles.
- ✓ El compromiso por parte de la entidad de transferir el bien o servicio al cliente es identificable uno a uno de otros compromisos establecidos en el contrato.

Etapa 3: Determinar el precio de la transacción

El precio de transacción es el importe de la contraprestación que la compañía tiene derecho al transferir los bienes y servicios establecidos en el contrato al cliente, en otras palabras, al cumplir con las obligaciones de desempeño que se comprometió.

El importe podría ser fijo o variable. El monto variable podría incluir factores como multas, descuentos, incentivos, concesiones de precio, entre otros; para determinar la consideración variable existen dos metodologías:

- ✓ Valor esperado.
- ✓ Valor más probable.

Etapa 4: Asignación del precio de la transacción a las obligaciones de desempeño

En el caso que un contrato contenga diversas obligaciones de desempeño, la entidad deberá realizar una distribución del precio de la transacción entre las mismas obligaciones de desempeño establecidas en el contrato; en el caso que el precio de venta no sea directamente observable, la entidad lo tendrá que estimar.

La norma sugiere ciertos métodos a ser usados en el caso de tener que estimar los precios de transferencia, que son:

- ✓ Enfoque de evaluación del mercado ajustado.
- ✓ Enfoque del costo esperado aumentado un margen apropiado.
- ✓ Enfoque residual.

Para cada obligación de desempeño, se puede utilizar una combinación de métodos.

Etapa 5: Reconocimiento de los ingresos cuando cada obligación de desempeño se haya alcanzado

El ingreso es reconocido a medida en que el control es transferido, ya sea un momento del tiempo o a lo largo del mismo.

Se puede definir al control como la facultad de dirigir el uso, y obtener los beneficios excedentes del activo; específicamente los beneficios vinculados con el activo son aquellos flujos de efectivo obtenidos directos o indirectamente.

2.3 Normativa Tributaria

El servicio de Rentas Internas regulariza a las entidades constituidas como sociedades, personas naturales y personas naturales obligadas a llevar contabilidad, las cuales deben de cumplir con sus obligaciones tributarias mensualmente. Por tal motivo se realiza una revisión entre su normativa vigente para su respectivo análisis.

Las entidades tienen la obligación de cumplir con la presentación y pago de sus declaraciones de forma mensual, incluyendo la presentación anual del Formulario 101 de Impuesto a la renta. (SRI, s.f.)

La Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno clasifica a los ingresos como Gravados y Exentos aplicables el 22% de impuesto a la renta de la base imponible y el 25% si la sociedad esta domiciliada en paraíso fiscal o su beneficiario efectivo tiene mayor al 50% del capital. El pago de este impuesto deberá ser efectuado primeramente mediante la declaración del formulario 115 referente al Anticipo del impuesto a la renta, calculado de la siguiente forma: Se calcula un equivalente a la sumatoria entre el 0.2% de su patrimonio, 0.02% de costos y gastos deducibles, 0.4% del total de activos y 0.4% de los ingresos gravados.

Las sociedades tendrán derecho a realizar retenciones a la fuente del impuesto a la renta y deducirlas del impuesto causado en caso de que el valor correspondiente a retenciones sobrepase al del impuesto causado quedara como crédito tributario a favor del pasivo.

2.4. Aspecto Estadístico

2.4.1. Análisis Clúster

Esta técnica de análisis Clúster (Análisis de Conglomerados) tiene como objetivo clasificar los individuos que se están estudiando, creando grupos de elementos, para que los individuos dentro de cada grupo (conglomerado) presenten una homogeneidad, basándose en valores adoptados sobre un conjunto de variables.

La matriz de proximidades es la base de agrupamiento de los métodos jerárquicos. Comienzan con tantos clústeres como objetos y terminan con solo un clúster. (Vargas, s.f.)

Analizando el proyecto a desarrollar, se considera X una muestra de 4 individuos, midiendo sus 13 indicadores (financieros y tributarios), en la siguiente matriz de datos, se muestra a X con sus valores numéricos ordenados:

Ecuación 4.1 Matriz de Datos

$$X = \begin{pmatrix} X_{1-1} & \cdots & X_{1-13} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ X_{4-1} & \cdots & X_{4-13} \end{pmatrix}$$

X_{1-1} = Valor representativo del primer individuo en el primer indicador

X_{4-13} = Valor representativo del cuarto individuo en el decimo tercer indicador

X_{i-j} = Valor representativo de i – ésimo individuo en el j – ésimo indicador

El propósito de realizar este análisis es encontrar un reparto de n cantidad de individuos en k cantidad de grupos, de tal forma que cada individuo pertenezca a un solo grupo.

Para el procesamiento de datos se utilizó la Distancia Euclídea al Cuadrado, la fórmula es:

Ecuación 4.2 Fórmula de Distancia Euclídea al Cuadrado

$$d_{ij} = \sqrt{\sum_{k=1}^{13} (x_{ik} - x_{jk})^2}$$

La técnica Clúster que se utilizó fue el método jerárquico aglomerativo y el método de agrupación de clústeres usado fue vínculos entre grupos.

2.4.2. Dendograma

Es un diagrama de árbol que muestra paso a paso y los niveles de similitudes, los grupos que se forman al crear los conglomerados de observaciones. El nivel de similitud se lo mide de manera de eje vertical mostrando el nivel de distancia, y las diferentes observaciones se lo identifica en el eje horizontal.

2.4.3. Análisis Factorial

Es una técnica de reducción de datos, que permite encontrar grupos semejantes de variables desde un grupo cuantioso de variables. Los grupos semejantes (homogéneos) se forman con las variables que tienen mucha correlación entre sí.

Por lo tanto, el análisis factorial, pretende reducir la dimensionalidad de los datos, buscando el mínimo de dimensiones que son capaces de explicar el máximo de la información que contienen los datos.

Las etapas para el cálculo de este análisis son los siguientes:

- ✓ Cálculo de matriz de correlaciones entre las variables (matriz R).
- ✓ Extraer factores comunes como representación de datos.

- ✓ Alternar los factores con el propósito de facilitar su interpretación.
- ✓ Representar gráficamente.
- ✓ Cálculo de puntuaciones factoriales para cada individuo.

La respuesta a una variable es una combinación lineal de factores comunes, factores específicos y factores de error, como se muestra a continuación:

Ecuación 4.3 Combinación lineal de factores comunes

$$X_i = F_{i1} \times A_{i1} + F_{i2} \times A_{i2} + \dots + F_{in} \times A_{in} + A_{ij} \times E_i$$

La variable X_i queda influida por los factores, el influjo propio de la variable (especificidad) y el error.

X_i = puntuación de un individuo en la variable i – ésima

F_{i1} = Coeficiente del sujeto en el factor común 1

A_{i1} = Peso factorial de la variable i en el factor común 1

E_i = Puntuación del sujeto en el factor error

2.4.4. Gráfico de sedimentación

La grafica de sedimentación ordena los propios valores desde el más grande hasta el más pequeño.

2.5. Análisis de Indicadores Financieros

Evaluamos el estado actual de la empresa mediante ratios financieros y tributarios en función a niveles óptimos. (INCP, 2012)

2.5.1. Indicadores de Liquidez

Los indicadores de liquidez nos permiten medir la disponibilidad que tienen la empresa para enfrentarse a sus obligaciones medido a corto plazo, este indicador realiza una relación entre activos corrientes y los pasivos corrientes de la empresa.

La fórmula que se utiliza es la siguiente:

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} \quad (0,51)$$

La prueba acida elimina la partida que tiene menos liquidez en los activos para así poder determinar si la empresa puede responder de forma inmediata a las obligaciones a corto plazo, pero a su vez sin recurrir a la venta de su inventario o existencias.

La fórmula que se utiliza es la siguiente:

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}} \quad (0,46)$$

2.5.2. Indicadores de Solvencia

Los indicadores de solvencia nos ayudan a determinar si la empresa se encuentra en la capacidad de cumplir con sus obligaciones a largo plazo, indicando el grado que existe entre las inversiones que se realice y el patrimonio de la empresa.

Los indicadores de solvencia se clasifican en 5 los cuales son: endeudamiento del activo, endeudamiento patrimonial, endeudamiento del activo fijo, apalancamiento y apalancamiento financiero.

El endeudamiento del activo nos permite saber qué proporción de la actividad de la empresa está financiada por sus acreedores.

La fórmula que se utiliza es la siguiente:

$$\text{Endeudamiento del Activo} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} \quad (0,90)$$

El endeudamiento patrimonial nos permite conocer en qué porcentaje el patrimonio de la empresa está comprometida con sus acreedores llamados también propietarios o quienes poseen mayor parte de las acciones de la empresa.

La fórmula que se utiliza es la siguiente:

$$\textit{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\textit{Pasivo Total}}{\textit{Patrimonio}} \quad (8,98)$$

El endeudamiento del activo fijo, esta ratio nos permite identificar en que proporción los activos fijos fueron costeados adquiridas por el patrimonio, con sus deudas o recursos a corto y largo plazo.

La fórmula que se utiliza es la siguiente:

$$\textit{Endeudamiento del Activo Fijo} = \frac{\textit{Patrimonio}}{\textit{Activo Fijo Neto}} \quad (0,13)$$

El apalancamiento realiza una relación entre el capital propio y lo utilizado en una operación financiera, si más deuda se utiliza más apalancamiento conlleva a que el pago de intereses sea mayor y eso afecta negativamente a la empresa en sus ganancias.

La fórmula que se utiliza es la siguiente:

$$\textit{Apalancamiento} = \frac{\textit{Activo Total}}{\textit{Patrimonio}} \quad (9,98)$$

2.5.3. Indicadores de Gestión

Los indicadores de gestión están clasificados de la siguiente forma: rotación de cartera, rotación de activo fijo, período medio de cobranza.

La rotación de cartera nos permite conocer en cuanto tiempo podemos recuperar las ventas a crédito que se han realizado, en otras palabras, el tiempo que se toma el cliente en cancelar sus obligaciones para con la empresa.

La fórmula que se utiliza es la siguiente:

$$\textit{Rotación de Cartera} = \frac{\textit{Ventas}}{\textit{Cuentas por cobrar}} \quad (7,27)$$

La rotación de activo fijo mide la eficiencia en la que la empresa emplea en una inversión de compra de un activo fijo o bien de capital para su futura generación de ingresos.

La fórmula que se utiliza es la siguiente:

$$\text{Rotación del Activo Fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo Neto Tangible}} \quad (1,22)$$

El período medio de cobranza mide el promedio en el que un producto o artículo permanece dentro del inventario de la empresa, también se lo puede interpretar como el número de días en que se toma desde la adquisición de artículo hasta su venta.

La fórmula que se utiliza es la siguiente:

$$\begin{aligned} \text{Período Medio de Cobranza} \\ = \frac{\text{Cuentas y Documentos por Cobrar} \times 365}{\text{Ventas}} \quad (50,21) \end{aligned}$$

2.5.4. Indicadores de Rentabilidad

Nos permite reconocer la rentabilidad de la empresa en relación a las ventas y patrimonio, indicándonos también la eficiencia de gestión que tiene la empresa.

Dentro de las razones de rentabilidad encontramos: Rentabilidad Neta del Activo, Margen Bruto, Rentabilidad neta en ventas, Rentabilidad operacional de Patrimonio.

La rentabilidad neta del activo nos muestra la capacidad que posee el activo para generar un beneficio en la empresa, sin tomar en cuenta su forma de financiación.

La fórmula que se utiliza es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}} \quad (0,10)$$

El margen bruto realiza una relación entre las ventas ya habiendo descontado los costos incurridos en estas como lo son los interés e impuestos y también sus costos de fabricación, este indicador nos permite conocer su rentabilidad.

La fórmula que se utiliza es la siguiente:

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}} \quad (0,47)$$

La rentabilidad neta en ventas nos permite determinar el margen luego de haber reducido los impuestos de renta.

La fórmula que se utiliza es la siguiente:

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \quad (0,10)$$

La rentabilidad operacional del patrimonio obtenemos una relación entre las inversiones realizadas por los accionistas, sin tener en consideración los gastos financieros, impuestos y participación de trabajadores.

La fórmula que se utiliza es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}} \quad (1,83)$$

2.5.5. Indicadores Tributarios

Los indicadores tributarios tienen 3 clasificaciones las cuales son: tasa de impuesto efectiva, optimización tributaria e impacto del anticipo del impuesto a la renta.

La tasa de impuesto efectiva nos permite identificar el rubro que se pagó en impuestos a la renta en relación a los ingresos obtenidos.

La fórmula que se utiliza es la siguiente:

$$\textit{Tasa de impuesto efectiva} = \frac{\textit{Impuesto a la Renta Causado}}{\textit{Ingresos}} \quad (0,05)$$

La optimización tributaria nos ayuda conociendo que tan optima es la tributación con respecto a las retenciones que le realizan a la empresa.

La fórmula que se utiliza es la siguiente:

$$\textit{Optimización tributaria} = \frac{\textit{Retención en la Fuente}}{\textit{Total de Ingresos}} \quad (0,001)$$

CAPÍTULO 3

5. RESULTADOS Y ANÁLISIS

5.1. Análisis Contable

Para realizar el análisis contable, es imprescindible emplear las 5 etapas que especifica la NIIF 15, en los ejercicios planteados a continuación:

5.1.1. Análisis de Contratos

a) Extra-HD e Instalación Gratis de Decodificadores

Etapas 1: Identificar el contrato (o contratos) con el cliente. –

El contrato se encuentra establecido entre una empresa de telecomunicaciones y un cliente, con el propósito de dar un servicio de telefonía.

Cláusulas:

Cliente: Es contribuyente persona natural, que celebra un contrato con TECNEKAT S.A para la prestación de servicios de telefonía

Ciclo de facturación: Se determina el periodo de tiempo en que el cliente tiene para recibir el servicio según la tarifa de su plan contratado, los cuales tendrán cortes cada fin de mes y se procederá a la facturación correspondiente.

Servicios: TECNEKAT S.A. está obligado a otorgar al cliente los servicios durante las condiciones establecidas en el contrato, debidamente informados al cliente.

Plazos: El plazo de duración de este contrato será de 24 meses.

Etapa 2: Identificar las obligaciones de desempeño en el contrato. –

Se establecen cláusulas que determinan las condiciones del contrato que cumplen con las normas de información contable, determinando la forma de pago, condiciones del servicio y las obligaciones del cliente y TECNEKAT S.A.

Clausula:

Pagos: El cliente pagará a TECNEKAT S.A. cada fecha límite de pago establecido en el contrato según el plan tarifario, la condición de pago es débito automático en cuenta bancaria, para tener el servicio de instalación de decodificador gratis.

Servicio: Al celebrarse el contrato una vez firmado y entregada la información documentaria, se interpreta que se conoce claramente cada una de sus cláusulas y sus pormenores de funcionamiento de cada uno de los servicios prestados al cliente, aceptando los valores a pagar de los mismos.

De acuerdo al contrato, se identificaron los siguientes servicios:

- ✓ 98 canales:
 - 32 canales HD
 - 48 canales internacionales
 - 8 canales nacionales
 - 10 canales de audio
- ✓ Instalación de Decodificador
- ✓ Decodificador

Etapa 3: Determinar el precio de la transacción. –

TECNEKAT S.A. determina los precios de las transacciones considerándose el precio de venta individual del bien y/o servicio. El precio de transacción se determina según el precio del bien como si se lo vendiera individualmente (servicio de televisión e instalación)

El cliente pagará por el plan \$25 mensuales y por la instalación del decodificador (gratis)

Etaapa 4: Asignación del precio de la transacción a las obligaciones de desempeño. –

Tabla 1 Asignación de Precio

Producto	PVI	Ponderación	Asignación
32 canales HD	\$120,00	17,39%	\$104,35
48 canales internacionales	\$240,00	34,78%	\$208,70
8 canales nacionales	\$168,00	24,35%	\$146,09
10 canales de audio	\$ 72,00	10,43%	\$62,61
Instalación	\$ 40,00	5,80%	\$34,78
Decodificador	\$ 50,00	7,25%	\$43,48
Total	\$690,00	100%	\$600,00

TECNEKAT S.A. distribuyó el precio de la transacción según el precio de venta individual de la instalación de decodificador como si se vendiera al cliente de forma separada, esta asignación se la realiza al inicio del contrato. El precio de transacción del servicio de televisión e instalación está en función a la mejor evidencia que es el precio observable, quiere decir cuando la compañía lo vende de forma separada en contratos similares a clientes.

Etaapa 5: Reconocimiento de los ingresos cuando cada obligación de desempeño se haya alcanzado. -

El 01/9/2018 Tecnekat S.A celebra con un cliente (Persona Natural no obligada a llevar contabilidad) un contrato Extra-HD e Instalación Gratis de decodificadores, la cual contempla el compromiso de que el cliente cancele mensualmente dentro de un periodo de 24 meses sin cuota inicial, un valor fijo de \$25 más IVA, en donde se incluye el servicio de: 2 canales HD, 48 canales internacionales, 8 canales nacionales, 10 canales de audio, al celebrar el contrato se le obsequia la instalación gratis de decodificadores, para que pueda hacer uso del servicio mencionado.

Tabla 2 Contabilización de Instalación

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
1/9/2018	-1-			
	Cuenta por Cobrar		\$34,78	
	Ingreso por Instalación			\$ 34,78
	P/R Obligación de Instalación			

Tabla 5.1.1 Contabilización de Plan de Televisión mensual

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
30/9/2018	-2-			
	Efectivo		\$ 28,00	
	Ingreso por servicios de televisión			\$ 23,55
	Decodificador	\$ 1,81		
	32 Canales HD	\$ 4,35		
	48 Canales internacionales	\$ 8,70		
	8 Canales nacionales	\$ 6,09		
	10 Canales de audio	\$ 2,61		
	Cuenta por cobrar			\$ 1,45
	Iva Cobrado			\$ 3,00
	P/R Cobro de Primer Mes			

Tabla 3 Contabilización baja de inventario de decodificador

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
1/9/2018	-3-			
	Costo de Venta		\$ 30,00	
	Inventario			\$ 30,00
	P/R Obligación Decodificador			

b) Plan Conexión 25 con celular gratis

Etapa 1: Identificar el contrato con el cliente. –

Se establecen cláusulas que determinan las condiciones del contrato que cumplen con las normas de información contable, determinando la forma de pago, condiciones del servicio y las obligaciones del cliente y TECNEKAT S.A.

Cláusulas:

Ciente: Es contribuyente persona natural, que celebra un contrato con TECNEKAT S.A para la prestación de servicios de telefonía

Ciclo de facturación: Se determina el periodo de tiempo en que el cliente tiene para recibir el servicio según la tarifa de su plan contratado, los cuales tendrán cortes cada fin de mes y se procederá a la facturación correspondiente.

Servicios: TECNEKAT S.A. está obligado a otorgar al cliente los servicios durante las condiciones establecidas en el contrato, debidamente informados al cliente.

Plazos: El plazo de duración de este contrato será de 18 meses, con opción a renovación del contrato.

Etapa 2: Identificar las obligaciones de desempeño en el contrato. –

Se establecen cláusulas que determinan las condiciones del contrato que cumplen con las normas de información contable, determinando la forma de pago, condiciones del servicio y las obligaciones del cliente y TECNEKAT S.A.

Clausula:

Pagos: El cliente pagará a TECNEKAT S.A. cada fecha límite de pago establecido en el contrato según el plan tarifario, en la adquisición de equipos esta deberá de ser cancelado el valor que le corresponda hasta cubrir el costo total del mismo. Cada uno de los valores serán detallados mensualmente en la facturación.

Servicio: Al celebrarse el contrato una vez firmado y entregada la información documentaria, se interpreta que se conoce claramente cada una de sus cláusulas y sus pormenores de funcionamiento de cada uno de los servicios prestados al cliente, aceptando los valores a pagar de los mismos.

De acuerdo al contrato, se identificaron los siguientes servicios:

- ✓ Tiempo Aire
 - 50 minutos LDI
 - 150 minutos a todas las operadoras
- ✓ Mensaje de Texto ilimitados
- ✓ Datos Móviles
 - 4G datos Móviles
 - WhatsApp Gratis por 24 Meses
 - 250 megas de Facebook por 24 meses
 - 4G adicionales por 18 meses
- ✓ Celular Gratis

Etapas 3: Determinar el precio de la transacción. –

TECNEKAT S.A. determina los precios de las transacciones considerándose el precio de venta individual del bien y/o servicio. Los contratos de post pago son asignados según la tarifa que mantenga la empresa para el tipo de plan requerido por el cliente.

El precio de transacción de equipos se determina según el precio del bien como si se lo vendiera individualmente.

El cliente pagará por el plan \$102.48 Mensuales por 18 meses y al celebrar el contrato se obsequia un celular al cliente para que pueda hacer uso de los servicios mencionados anteriormente.

Etapas 4: Asignación del precio de la transacción a las obligaciones de desempeño.

Según el Párrafo NIIF 15.76 establece lo siguiente:

“Para asignar el precio de la transacción a cada obligación de desempeño basándose en el precio relativo de venta independiente, una entidad determinará, al comienzo del contrato, el precio de venta independiente del bien o servicio que subyace en cada obligación de desempeño del contrato y asignará el precio de la

transacción en proporción a dichos precios de venta independientes”. (Comité de Normas Internacionales de Contabilidad, 2017)

Ponderaciones individuales del servicio de telefonía y el equipo celular por los 18 meses establecidos en el contrato.

Tabla 4 Asignación de precio

	PONDERACION	ASIGNACION
Celular	65%	\$1.197
Servicio	35%	\$648
	100%	\$1.845

Ponderación individual del servicio de telefonía por los 18 meses del contrato.

Tabla 5 Ponderación individual del servicio de telefonía (18 meses)

Descripción	Precio Unitario	Ponderación
100 SMS MULTIDESTINO INC	\$112,14	17,31%
Facebook y Twitter	\$111,42	17,19%
INTERNET MOVIL 4G	\$180,00	27,78%
Servicio WhatsApp	\$64,80	10,00%
Tarifa Básica	\$179,64	27,72%
Total	\$648,00	100%

TECNEKAT S.A. distribuyó el precio de la transacción según el precio de venta individual del equipo de telefonía como si se vendiera al cliente de forma separada, esta asignación se la realiza al inicio del contrato. El precio de transacción del servicio y equipo está en función a la mejor evidencia que es el precio observable, quiere decir cuando la compañía lo vende de forma separada en contratos similares a clientes.

Etapas 5: Reconocimiento de los ingresos cuando cada obligación de desempeño se haya alcanzado.

El 01/10/2018 Tecnekat S.A celebra con un cliente (Persona Natural no obligada a llevar contabilidad) un contrato "Plan Conexión 25", la cual contempla el compromiso de que el cliente cancele mensualmente dentro de un periodo de 18 meses sin cuota inicial, un valor fijo de \$102,48, en donde se incluye el servicio de tiempo aire 50 minutos LDI, 150 minutos a todas las operadoras, mensaje de texto ilimitados, 4G de datos móviles,

WhatsApp Gratis por 24 meses, 250 Megas de Facebook por 24 meses, 4G adicionales por 18 meses, suscripción Música gratis por 3 meses y suscripción video por 24 meses. Al celebrar el contrato se le “obsequia” un celular al cliente para que pueda hacer uso de los servicios mencionado anteriormente, el costo de venta del equipo celular es de \$1.197

Desarrollo:

Tabla 6 Contabilización de Cliente obtiene el control del celular

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
1/10/2018	-1-			
	Cuenta por Cobrar		1.341,00	
	Ingreso por Venta de Bienes			1.197,00
	IVA Cobrado			144
	P/R entrega del Celular			

Tabla 7 Contabilización de devengo mensual de ingreso por servicio prestado y respectivo cobro

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
1/10/2018	-2-			
	Efectivo o Equivalente de Efectivo		114,78	
	Iva Cobrado			12
	Cuentas por cobrar			66,5
	Ingreso por Servicios Prestados			35,98
	P/R Cobro del plan mensual			

Tabla 8 Contabilización de baja de inventario del celular

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
1/10/2018	-3-			
	Costo de Venta		1.197,00	
	Inventario			1.197,00
	P/R Obligación de Instalación			

5.2. Tratamiento tributario de los Ingresos

Según la administración Tributaria, los ingresos son reconocidos cuando la empresa emite la factura de venta de un bien o servicio. Estos valores son declarados al Servicio de Rentas Internas mensualmente en el formulario 104 perteneciente a Declaración del Impuesto al Valor Agregado y anualmente en la declaración del formulario 101 perteneciente a la Declaración del impuesto a la Renta y Presentación de Balances Formulario Único Sociedades y Establecimientos Permanentes.

5.3. Análisis Estadística

5.3.1. Análisis de Clúster

Usando la herramienta estadística SPSS Statistics, se reconocieron las entidades con características iguales, tomando como base de datos los indicadores financieros y tributarios.

Tabla 9 Resumen de procesamiento de casos

Casos					
Válido		Perdidos		Total	
N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
4	100	0	0	4	100

a. Enlace promedio (entre grupos)

Fuente: SPSS Statistics

Elaborado por: Autoras

Al analizar la tabla anterior se concluye que todos los datos incluidos han sido procesados, y que no hay desperdicio de estos, 0 casos perdidos.

Tabla 10 Matriz de proximidades

Caso	Distancia euclídea al cuadrado			
	1: TECNEKAT S.A.	2: OTECEL	3: DIRECTV	4: TVCABLE
1: TECNEKAT S.A.	0	291,435	1320,368	2330,415
2: OTECEL	291,435	0	2202,087	3348,27
3: DIRECTV	1320,368	2202,087	0	336,688
4: TVCABLE	2330,415	3348,27	336,688	0

Esto es una matriz de disimilaridad.

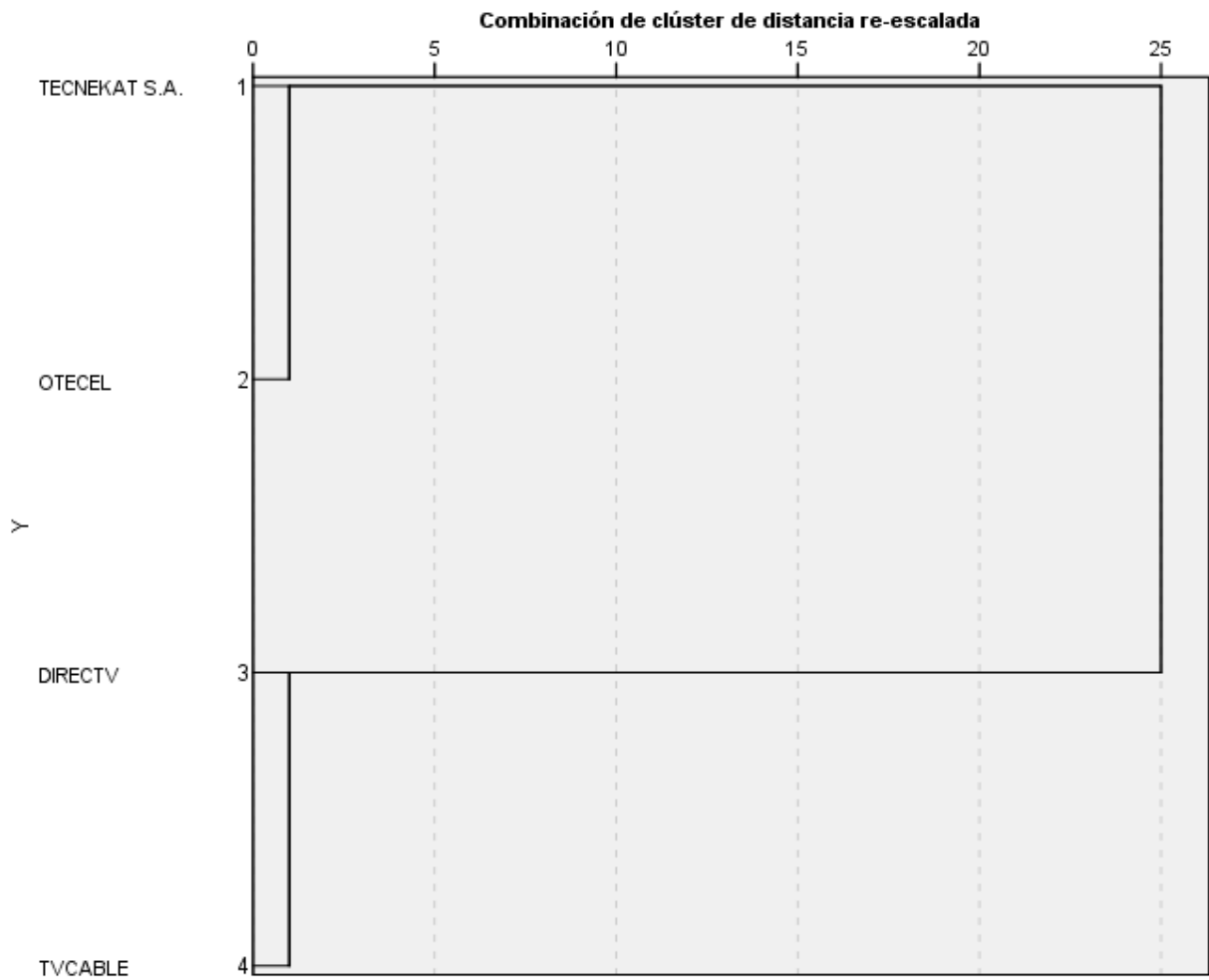
Fuente: SPSS Statistics

Elaborado por: Autoras

Por medio de la matriz de proximidades, podemos destacar que tanto la compañía Tecnekate S.A. como Otecel, son muy similares en base a sus indicadores, ya que su coeficiente es menor, es decir hay una distancia mínima con correlación fuerte.

A continuación, se visualiza en el gráfico llamado dendograma, lo explicado en el anterior párrafo:

Ilustración 1 Dendrograma que utiliza una vinculación media (entre grupos)



Fuente: SPSS Statistics

Elaborado por: Autoras

Este gráfico, agrupa secuencialmente las compañías, de tal forma de cada una de ellas se conglomeran con la más proximidad en base a similitud en la distancia del eje vertical, diversificando en cada etapa la unión de cada empresa.

5.3.2. Análisis Factorial

En base a los indicadores financieros y tributarios, se buscó realizar un análisis factorial para observar la similitud:

Tabla 11 Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de extracción de cargas al cuadrado		
	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado
1	6,092	50,768	50,768	6,092	50,768	50,768
2	4,043	33,691	84,459	4,043	33,691	84,459
3	1,865	15,541	100	1,865	15,541	100
4	4,64E-16	3,87E-15	100			
5	2,00E-16	1,67E-15	100			
6	1,46E-16	1,22E-15	100			
7	2,01E-17	1,67E-16	100			
8	-2,63E-17	-2,19E-16	100			
9	-1,39E-16	-1,16E-15	100			
10	-2,23E-16	-1,86E-15	100			
11	-2,50E-16	-2,09E-15	100			
12	-3,42E-16	-2,85E-15	100			

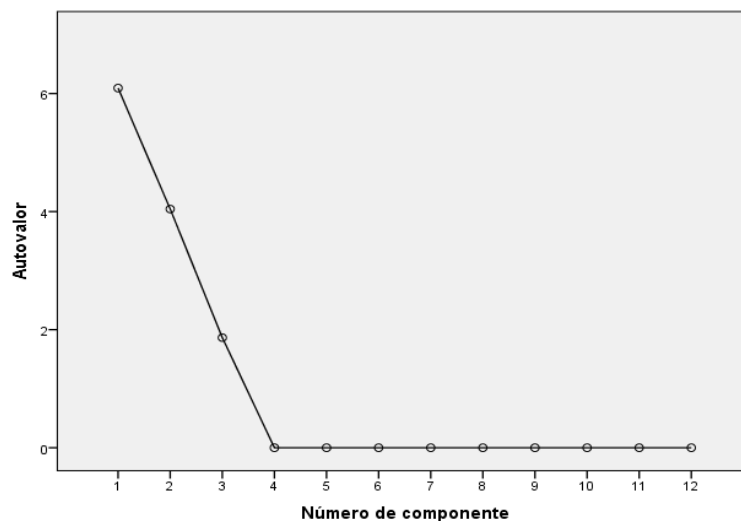
Método de extracción: análisis de componentes principales.

Fuente: SPSS Statistics

Elaborado por: Autoras

Por medio de los resultados, se concluye que 3 componentes revelan el 100% de la varianza total de las variables originales, a través del siguiente grafico denominado de sedimentación, se visualiza lo descrito anteriormente:

Ilustración 2 Gráfico de sedimentación



Fuente: SPSS Statistics

Elaborado por: Autoras

5.3.3. Componente Principal

En el análisis factorial concluimos que 3 componentes revelaban el 100% de las varianzas totales, para el siguiente análisis solo consideraremos 2:

Tabla 12 Matriz de componente rotado

	Componente	
	1	2
Rentabilidad_Neta_de_Ventas	0,995	
Rentabilidad_Neta_del_Activo	0,967	-0,19
Endeudamiento_del_Activo_Fijo	0,915	-0,19
Rotacion_de_Cartera	0,911	-0,38
Periodo_Medio_de_Cobranza	-0,83	0,321
Tasa_de_Impuesto_Efectiva	0,762	0,484
Endeudamiento_Patrimonial	-0,2	0,96
Apalancamiento	-0,2	0,96
Optimizacion_Tributaria		-0,88
Rentabilidad_Operacional_del_Patrimonio	-0,21	0,844
Margen_Bruto	0,505	0,749
Rotacion_de_Activo_Fijo	0,417	-0,51

Método de extracción: análisis de componentes

Método de rotación: Varimax con normalización Kaiser.

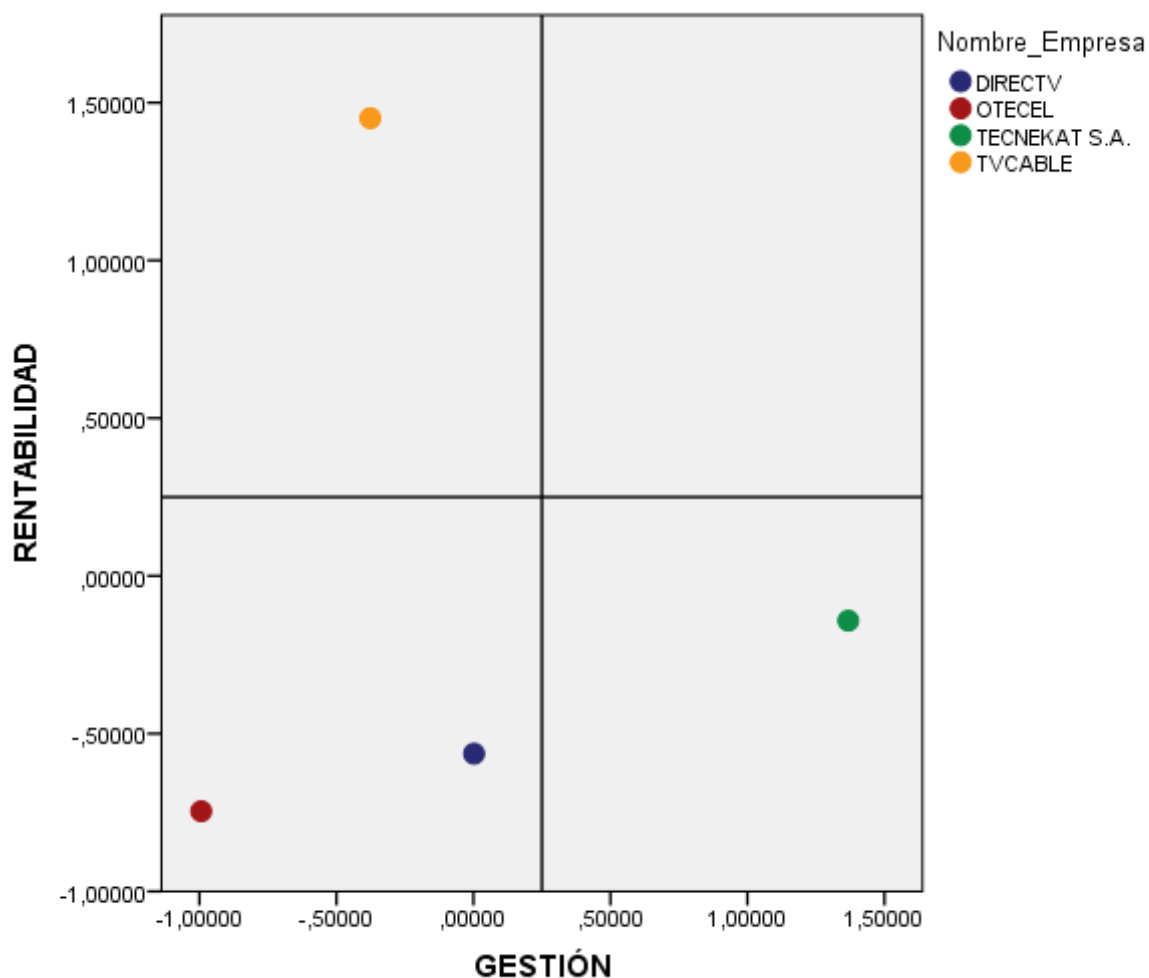
a. La rotación ha convergido en 3 iteraciones.

Fuente: SPSS Statistics

Elaborado por: Autoras

En la matriz de componente rotado, se visualiza que cada factor se relacionó con los componentes, siendo considerado el componente 1 como gestión y el 2 como rentabilidad.

Ilustración 3 Observación de Componentes Principales por Empresas



Fuente: SPSS Statistics

Elaborado por: Autoras

En la ilustración se puede observar que cada empresa se ubica en un cuadrante, en base al análisis de sus indicadores, a continuación, se hace el respectivo detalle:

Cuadrante I: Excelente Gestión y Rentabilidad

Inexistencia de compañía en este cuadrante

Cuadrante II: Baja gestión y Buena Rentabilidad

Tecnekat S.A.

Cuadrante III: Baja Gestión y Baja Rentabilidad

Otecel

DirecTV

Cuadrante IV: Excelente Gestión y Baja Rentabilidad

TVCable

CAPÍTULO 4

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

Por la experiencia que se adquirió al desarrollar el trabajo de titulación se puede concluir que la NIIF 15 es la norma que se debe aplicar para el reconocimiento de ingresos de las empresas que mantienen contratos con clientes.

Con los antecedentes expuestos hemos realizado una guía contable para el funcionamiento correcto del registro de los ingresos, de manera que se mitiguen los errores en la emisión de los estados financieros y tratamientos contables y tributarios.

Tecnekat S.A. la empresa analizada en el trabajo de investigación al ser una empresa de telecomunicaciones muy importante del país, su giro de negocios se basa en prestar servicios de Telefonía, Internet y Televisión entre otros y ventas de equipos celulares.

Esta genera ingresos de manera significativa, celebra contratos con clientes devengando productos y servicios en las negociaciones, la cual se establecen cláusulas y condiciones una vez ya firmado el contrato, se analizó únicamente ingresos por concepto de post pago; es importante que emplee los 5 pasos de reconocimientos de los ingresos según la norma contable que rige desde el 1 de enero del 2018.

En conclusión, el proyecto tiene como finalidad principal servir como herramienta en las empresas del sector de telecomunicaciones, que puedan seguir los pasos trazados por la norma y así las empresas puedan tener un correcto manejo contable financiero y tributario, evitando las sanciones por parte de las entidades reguladoras correspondientes.

Por medio de la matriz de proximidades determinada por el análisis de Clúster, podemos destacar que tanto la compañía Tecnekat S.A. como Otecel, son muy similares

en base a sus indicadores, ya que su coeficiente es menor, es decir hay una distancia mínima con correlación fuerte.

4.2 Recomendaciones

Esta norma entro en vigencia en enero del 2018, es de gran importancia que las empresas del sector de telecomunicaciones preparen la adopción de esta norma para no presentar inconvenientes en sus operaciones.

- Realizar una capacitación al personal correspondiente de la empresa para que esta adopción se realice efectivamente y de manera progresiva y así mitigar los errores futuros en la elaboración de los estados financieros.
- Realizar evaluaciones exhaustivas a cada tipo de contrato que emita la empresa, para así determinar de una forma correcta las obligaciones de desempeño que tiene que devengar la empresa por tipo de contrato.
- Analizar comparaciones con la guía práctica propuesta en este proyecto de investigación.
- Realizar continuas revisiones del cumplimiento de la norma, para evitar la mala práctica contable y tributaria o a su vez solicitar asesoría contable.
- Realizar actualización que la administración tributaria determina el momento adecuado del reconocimiento de ingresos en cada caso pertinente.

Bibliografía

- Comité de Normas Internacionales de Contabilidad. (1995). *NIC 18 Ingresos de Actividades Ordinarias*. IFRS Foundation.
- Comité de Normas Internacionales de Contabilidad. (2017). *NIIF 15 Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes*. IFRS Foundation.
- Cruz, A. d. (julio de 2017). *Desayuno Contable*. Obtenido de [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-presentacion-desayuno-ejecutivo-niif-15/\\$FILE/EY-presentacion-desayuno-ejecutivo-niif-15.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-presentacion-desayuno-ejecutivo-niif-15/$FILE/EY-presentacion-desayuno-ejecutivo-niif-15.pdf)
- Ekos *Negocios*. (2011). Obtenido de <http://www.ekosnegocios.com/Inmobiliario/empresas.aspx?idE=9>
- Ekos *Negocios*. (2017). Obtenido de <http://www.ekosnegocios.com/empresas/rankingecuador.aspx>
- Fernández, S. d. (s.f.). Obtenido de <http://www.fuenterrebollo.com/Economicas/ECONOMETRIA/MULTIVARIANTE/FACTORIAL/analisis-factorial.pdf>
- INCP. (2012). Obtenido de <https://incp.org.co/Site/2012/agenda/7-if.pdf>
- JEZL. (2019). Obtenido de <https://www.jezl-audidores.com/index.php/normativa/140-niif-vigentes>
- Ley Orgánica de Telecomunicaciones. (2015).
- SRI. (s.f.). *SRI*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>
- Vargas. (s.f.). *Universidad de Granada*. Obtenido de <https://www.ugr.es/~mvargas/1.acluster.pdf>

Anexos

5. ANEXO A – Análisis de Indicadores

FACTOR	INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	TECNEKAT S.A.	OTECEL S.A. (movistar)	Directv	TVCABLE	PROMEDIO DEL SECTOR	ANÁLISIS/INTERPRETACIÓN (según el significado de cada índice expuesto abajo)
SOLVENCIA	ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	Pasivo Total / Activo Total	0,90	0,48	0,60	0,38	0,59	Un 0,90 en su índice de endeudamiento del activo significa que la empresa actualmente depende de sus proveedores, es decir, que por cada dólar de activo hay un 90% de financiamiento externo, pero podemos observar que este nivel de endeudamiento es superior al existente en la industria
	ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL	Pasivo Total / Patrimonio	8,98	0,91	1,48	0,61	2,99	El 8,98% esta comprometida con sus acreedores en obligaciones
	ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO	Patrimonio / Activo fijo Neto	0,13	0,64	0,87	14,61	4,06	El 0,13% de los activos fijos fueron adquiridos por deudas a corto plazo y largo que afectan a mi patrimonio
	APALANCAMIENTO	Activo Total / Patrimonio	9,98	1,91	2,48	1,61	3,99	Por cada dólar de patrimonio la empresa tiene \$9,98 en activos, al ser mayor que el índice de la industria podemos concluir que la empresa ha invertido su capital en activos
GESTION	ROTACION DE CARTERA	Ventas / Cuentas por Cobrar	7,27	5,82	20,00	30,10	15,80	En el año la empresa rotará sus cuentas por cobrar 7,27 veces, que es un valor bajo e inferior al manejado en la industria, esto significa que la empresa no está manejando su proceso de cobro de una manera eficiente
	ROTACIÓN DE ACTIVO FIJO	Ventas / Activo Fijo	1,22	0,91	5,98	3,56	2,92	La empresa genera ventas 1,22% más de lo que invirtió en sus activos fijos, además lo hace de una forma más eficiente que la industria
	PERÍODO MEDIO DE COBRANZA	(Cuentas por Cobrar * 365) / Ventas	50,21	62,68	18,25	12,13	35,82	La empresa requiere aproximadamente de 50 días para coleccionar sus cuentas por cobrar, mientras que la industria lo hace en 36 días aproximadamente

FACTOR	INDICADORES TÉCNICOS	FÓRMULA	TECNEKAT S.A.	OTECEL S.A. (movistar)	Directv	TVCABLE	PROMEDIO DEL SECTOR	ANÁLISIS/INTERPRETACIÓN (según el significado de cada índice expuesto abajo)
RENTABILIDAD	RENTABILIDAD NETA DEL ACTIVO	$(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}) * (\text{Ventas} / \text{Activo Total})$	0,10	0,02	0,24	0,99	0,34	Por cada dólar de inversión la empresa genera 10% de utilidades, porcentaje que se encuentra por encima del de la industria
	MARGEN BRUTO	$\text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas} / \text{Ventas}$	0,47	0,00	0,26	0,32	0,26	La empresa tiene una capacidad del 47% de generar utilidades, mientras que en la industria se maneja una capacidad del 26%
	RENTABILIDAD NETA DE VENTAS	$\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}$	0,10	0,03	0,09	0,23	0,11	La empresa genera 10% de utilidades netas sobre las ventas, mientras que la industria genera un 11% de rentabilidad en el mismo ítem
	RENTABILIDAD OPERACIONAL	$(\text{Utilidad Operacional} / \text{Patrimonio})$	1,83	0,10	0,78	0,09	0,70	Los propietarios de la empresa obtienen un 183% de utilidad en las operaciones sobre sus inversiones, porcentaje que es mayor al de la industria
TRIBUTARIO	TASA DE IMPUESTO EFECTIVA	$(\text{Impuesto a la renta causado} / \text{Ingresos})$	0,05	0,02	0,01	0,07	0,04	Por cada dólar de ingresos me general 0,05 cvts de impuesto a la renta
	OPTIMIZACION TRIBUTARIA	$(\text{Retencion en fuente} / \text{Total de Ingresos})$	0,001	0,01	0,02	0,01		Por cada dólar de ingresos me general 0,001 cvts de Retenciones a la fuente

6. Anexo B: Ejercicio

Triple Pack Hogar con Descuento

Etapas 1: Identificar el contrato con el cliente. –

Se establecen cláusulas que determinan las condiciones del contrato que cumplen con las normas de información contable, determinando la forma de pago, condiciones del servicio y las obligaciones del cliente y TECNEKAT S.A.

Cláusulas:

Cliente: Es contribuyente persona natural, que celebra un contrato con TECNEKAT S.A para la prestación de servicios de telefonía, televisión e internet.

Ciclo de facturación: Se determina el periodo de tiempo en que el cliente tiene para recibir el servicio según la tarifa de su plan contratado, los cuales tendrán cortes cada fin de mes y se procederá a la facturación correspondiente.

Servicios: TECNEKAT S.A. está obligado a otorgar al cliente los servicios durante las condiciones establecidas en el contrato, debidamente informados al cliente.

Plazos: El plazo de duración de este contrato será de 24 meses, con opción a renovación del contrato.

Etapas 2: Identificar las obligaciones de desempeño en el contrato. –

Se establecen cláusulas que determinan las condiciones del contrato que cumplen con las normas de información contable, determinando la forma de pago, condiciones del servicio y las obligaciones del cliente y TECNEKAT S.A.

Cláusulas:

Pagos: El cliente pagará a TECNEKAT S.A. cada fecha límite de pago establecido en el contrato según el plan tarifario, en la adquisición de equipos esta deberá de ser cancelado el valor que le corresponda hasta cubrir el costo total del mismo. Cada uno de los valores serán detallados mensualmente en la facturación.

Servicio: Al celebrarse el contrato una vez firmado y entregada la información documentaria, se interpreta que se conoce claramente cada una de sus cláusulas y sus pormenores de funcionamiento de cada uno de los servicios prestados al cliente, aceptando los valores a pagar de los mismos.

De acuerdo al contrato, se identificaron los siguientes servicios:

- ✓ Internet ilimitado en casa
- ✓ Televisión cable
- ✓ Telefonía fija
- ✓ Instalación Gratis

Etapas 3: Determinar el precio de la transacción. –

TECNEKAT S.A. determina los precios de las transacciones considerándose el precio de venta individual del bien y/o servicio. Los contratos de post pago son asignados según la tarifa que mantenga la empresa para el tipo de plan requerido por el cliente.

El precio de transacción de equipos se determina según el precio del bien como si se lo vendiera individualmente.

El cliente pagará por el plan \$78.38 más IVA Mensuales por 24 meses y al celebrar el contrato se realiza la instalación de los equipos en cada con un 100% de instalación gratuita, el pago del centrado debe de ser mediante tarjeta de débito. Al total de la factura se le otorgara un descuento del 31.90% por la adquisición de los tres servicios.

Etapas 4: Asignación del precio de la transacción a las obligaciones de desempeño.

Según el Párrafo NIIF 15.76 establece lo siguiente:

“Para asignar el precio de la transacción a cada obligación de desempeño basándose en el precio relativo de venta independiente, una entidad determinará, al comienzo del contrato, el precio de venta independiente del bien o servicio que subyace en cada obligación de desempeño del contrato y asignará el precio de la transacción en proporción a dichos precios de venta independientes”. (Comité de Normas Internacionales de Contabilidad, 2017).

Ponderaciones individuales del servicio de telefonía, televisión e internet por los 24 meses establecidos en el contrato.

Asignación de Precios

	INSTALACION			EQUIPO		SERVICIO	
	PVI	PONDERACION	ASIGNACION	PONDERACION	ASIGNACION	PONDERACION	ASIGNACION
Internet	857,04	4,90%	42	7,50%	64	87,60%	751
Televisión	745,44	6,20%	46	4,00%	30	89,80%	669
Telefonía	278,64	0%	-	13,00%	36	87,00%	242
	\$1.881,12		\$88		\$130		\$1.663

TECNEKAT S.A. distribuyó el precio de la transacción según el precio de venta individual del equipo de internet, telefonía y televisión como si se vendiera al cliente de forma separada, esta asignación se la realiza al inicio del contrato. El precio de transacción del servicio, equipo e instalación está en función a la mejor evidencia que es el precio observable, quiere decir cuando la compañía lo vende de forma separada en contratos similares a clientes.

Etapas 5: Reconocimiento de los ingresos cuando cada obligación de desempeño se haya alcanzado.

El 01/10/2018 Tecnekat S.A celebra con un cliente un contrato "Plan 50 Megas + Hogar sin límites + Plan Máximo HD", la cual contempla el compromiso de que el cliente cancele

mensualmente dentro de un periodo de 24 meses, un valor fijo de \$78,38, en donde se incluye internet, telefonía y televisión. Al celebrar el contrato se le otorga el 100% de descuento del valor de la instalación del servicio de internet y telefonía cliente para que pueda hacer uso de los servicios mencionado anteriormente. y también por la obtención de los tres servicios se otorga un 31.90% al total de la factura.

Desarrollo:

Contabilización cuando cliente obtiene control sobre equipos

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
1/10/2018	-1-			
	Cuenta por Cobrar		244,75	
	Ingreso por Venta de Bienes			130,32
	Ingreso por Instalaciones			88
	IVA Cobrado			26
	P/R entrega de Los equipos y la instalación			

Contabilización devengo mensual de ingreso por servicio prestado y respectivo cobro

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
1/10/2018	-2-			
	Efectivo o Equivalente de Efectivo		62,78	
	Descuento en Ventas		25	
	IVA cobrado			9,54
	Cuentas por cobrar			10,2
	Ingreso por Servicios Prestados			69,27
	P/R Cobro del plan mensual			

Contabilización de baja de equipos devengados

Fecha	Detalle	Parcial	Debe	Haber
1/10/2018	-3-			
	Costo de Venta		130	
	Inventario			130
	P/R Obligación de Instalación			

7. ANEXO C – Impacto Tributario del Impuesto a la Renta de la Empresas del sector de Telecomunicaciones

En la administración tributaria los ingresos se los reconoce cuando la empresa proceda a emitir la factura correspondiente a la venta realizada, sea que esta factura corresponda a bien o servicio entregado.

En el formulario 104 correspondiente a la Declaración mensual de Impuesto al Valor Agregado, se declaran las facturas que se hayan emitido aun si el bien o servicio no se haya devengado. Esta declaración tiene fecha límite de presentación al SRI según su noveno dígito del Ruc.

En el formulario 101 correspondiente a la Declaración de Impuesto a la Renta y Presentación de Balances Formulario Único Sociedades y Establecimientos Permanentes, se declaran únicamente las facturas emitidas que se hayan devengado en su totalidad, la diferencia con lo realmente facturado se los determinará y se presentara al SRI en el Informe de Cumplimiento Tributario del Año correspondiente en el Anexo 15 que corresponde a Conciliación Tributaria – Diferencias Temporarias, en donde se registra el devengo contable en resultados de Ingresos diferidos que se determinaron en años anteriores e ingresos diferidos que no se hayan devengado contablemente que se registraran en resultados de los siguientes ejercicios fiscales.

CONCILIACIÓN DEL INGRESO CONTABLE CON LA FACTURACIÓN EMITIDA EN EL EJERCICIO FISCAL

No. Cuenta Contable	Saldo del pasivo por ingreso diferido registrado en libros al 31 de diciembre del ejercicio fiscal anterior al auditado (l)	Porción del pasivo por ingreso diferido registrado al 31 de diciembre del ejercicio fiscal anterior y devengado como ingreso contable durante el año auditado (m)	Monto de todas las facturas emitidas en el ejercicio fiscal auditado (n)	Porción de todas las facturas emitidas en el ejercicio fiscal auditado y devengadas como ingreso contable en el mismo año (o)	Monto de ingresos devengados directamente en el ejercicio fiscal auditado en los que no se haya emitido la factura al cierre del ejercicio fiscal (p)	Saldo del pasivo por ingreso diferido registrado en libros al 31 de diciembre del ejercicio fiscal auditado (q)	Ingreso contable del ejercicio fiscal auditado (r)
	{1}	{2}	{3}	{4}	{5}	{6} = {1-2+3-4}	{7} = {1+3+5-6}
						0,00	0,00
						0,00	0,00
						0,00	0,00
						0,00	0,00
Total	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00