



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y  
AUDITORÍA**

**TÍTULO:**

EVALUACIÓN DE LAS NIIF 9, NIIF 15 Y NIIF 16 APLICABLES EN EL SECTOR  
DE TELECOMUNICACIONES DURANTE EL EJERCICIO ECONÓMICO 2018

**AUTOR:**

Robalino Domínguez Robert Steeven

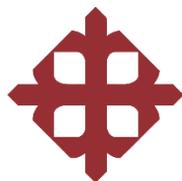
**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TUTOR:**

Ing. Samaniego Pincay Pedro José MGS.

Guayaquil, Ecuador

18 de Septiembre del 2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y  
AUDITORÍA**

**CERTIFICACIÓN**

Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por: Robert Steeven Robalino Domínguez, como requerimiento parcial para la obtención del Título de:  
Ingeniero en Contabilidad y Auditoría.

**TUTOR**

f. \_\_\_\_\_

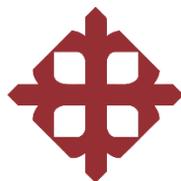
Ing. Samaniego Pincay Pedro José MGS.

**DIRECTOR DE LA CARRERA**

f. \_\_\_\_\_

CPA. Vera Salas Laura Guadalupe Ph.D.(c)

**Guayaquil, a los 18 días del mes de septiembre del año 2018**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y  
AUDITORÍA**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, Robalino Domínguez Robert Steeven.

DECLARO QUE:

El Trabajo de Titulación “Evaluación de las NIIF 9, NIIF 15 y NIIF 16 aplicables en el Sector de Telecomunicaciones durante el ejercicio económico 2018” previa a la obtención del Título de: Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 18 días del mes de septiembre del año 2018

**AUTOR**

f. \_\_\_\_\_

Robalino Domínguez Robert Steeven



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y  
AUDITORÍA**

**AUTORIZACIÓN**

Yo, Robalino Domínguez Robert Steeven, autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación “Evaluación de las NIIF 9, NIIF 15 y NIIF 16 aplicables en el Sector de Telecomunicaciones durante el ejercicio económico 2018”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 18 días del mes de septiembre del año 2018

**AUTOR**

f. \_\_\_\_\_

Robalino Domínguez Robert Steeven

# REPORTE URKUND

<https://secure.orkund.com/view/40321929-951672>

[455508#HY4xDslwDEXv0tICtpPY/r0KYkAVoA506Yi4Oz8M78xHOd/lve5rFdzDzFvSo2pSLGuPtUo1ymbYm/oX4My9oZzJCZFIFZ8DI4gxNVlilsjnZQ4d3gb4p31gHhwJnjOLtVcqgcUU1S w5r5K1rwDo4C7wDsESSMQFPv8E1UC9Jss5/469ue+3Y/tsax6UWZHH8ydaKqZ3x8=](https://secure.orkund.com/view/40321929-951672-455508#HY4xDslwDEXv0tICtpPY/r0KYkAVoA506Yi4Oz8M78xHOd/lve5rFdzDzFvSo2pSLGuPtUo1ymbYm/oX4My9oZzJCZFIFZ8DI4gxNVlilsjnZQ4d3gb4p31gHhwJnjOLtVcqgcUU1S w5r5K1rwDo4C7wDsESSMQFPv8E1UC9Jss5/469ue+3Y/tsax6UWZHH8ydaKqZ3x8=)

The screenshot displays the URKUND interface. On the left, a document titled 'TtROBALINODOMINGUFROBERTSTEEVEN.docx' (D41213778) is shown, presented by robertsteeven-95@hotmail.com and received by pedro.samaniego.ucsg@analysis.orkund.com. The message content indicates that 5% of 104 pages are composed of text from 13 sources. On the right, a 'Lista de fuentes' (List of sources) table is visible, listing various sources with their respective percentages and descriptions. Below the list, a preview of the document content is shown, detailing the agenda of the Consejo and its projects.

Porcentaje	Descripción
100%	con una o más, pero no con todas, las obligaciones de desempeño
88%	o mejorado; o (c) el desempeño de la entidad no crea un activo con un uso alternativo para la e
78%	un cambio en el alcance o en el precio (o ambos) de un contrato que está aprobada por las partes
69%	los costos incurridos para cumplir un contrato solo si esos costos satisfacen todos los criterios
76%	costos de diseño de un activo a ser transferido según un contrato específico que todavía no ha sid
100%	continuar satisfaciendo) obligaciones de desempeño en el futuro; y (c) se espera
100%	la aplicación de la NIIF 15
100%	<a href="http://attics.net/wp-content/uploads/2-E5_RedBY2016_Changes_in_this_Edition_PartA.pdf">http://attics.net/wp-content/uploads/2-E5_RedBY2016_Changes_in_this_Edition_PartA.pdf</a>
100%	<a href="https://www.bavaria.co/sites/g/files/ogp8776/f/201710/Notas-Bavaria-2016.pdf">https://www.bavaria.co/sites/g/files/ogp8776/f/201710/Notas-Bavaria-2016.pdf</a>
100%	<a href="https://www.mef.gob.pe/contenidos/contabilidad/con_nor_co/vigentes/niif/NIIF9_2014_v12112014.pdf">https://www.mef.gob.pe/contenidos/contabilidad/con_nor_co/vigentes/niif/NIIF9_2014_v12112014.pdf</a>
100%	<a href="https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/co/Documents/audit/BibliotecaTecnica/RecursosIFRS/Otros...">https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/co/Documents/audit/BibliotecaTecnica/RecursosIFRS/Otros...</a>
100%	<a href="https://www.auditorsensors.com/uploads/20170710/CLFnlrum_de_L_Auditor_Profesional_Presentacin...">https://www.auditorsensors.com/uploads/20170710/CLFnlrum_de_L_Auditor_Profesional_Presentacin...</a>
100%	<a href="http://www.arcotel.gob.ec/servicio-movil-avanzado-sma/">http://www.arcotel.gob.ec/servicio-movil-avanzado-sma/</a>

## TUTOR

f. \_\_\_\_\_

Ing. Samaniego Pincay Pedro José MGS

## **AGRADECIMIENTO**

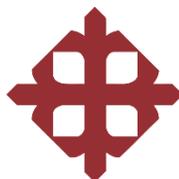
Agradezco a Dios por darme la fortaleza para salir adelante, a mi familia por su apoyo incondicional durante estos cinco años de carrera universitaria, sin ustedes no sería esto posible.

*Robert Robalino*

## **DEDICATORIA**

Este trabajo va dedicado a mi hijo y a mi amada esposa por ser pilar fundamental en mi vida.

*Robert Robalino*



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD**  
**Y AUDITORÍA**

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

f. \_\_\_\_\_

CPA. Vera Salas Laura Guadalupe Ph.D.(c)

DIRECTORA DE CARRERA

f. \_\_\_\_\_

CPA. Barberan Zambrano Nancy Johanna MSC

COORDINADORA DEL ÁREA

f. \_\_\_\_\_

CPA. Lucio Ortíz Jorge Enrique MGS

OPONENTE



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD**  
**Y AUDITORÍA**

**CALIFICACIÓN**

f. \_\_\_\_\_

Ing. Samaniego Pincay Pedro José MGS

**TUTOR**

## Índice General

Introducción .....	2
Formulación del problema .....	2
Antecedentes .....	2
Problemática de la Investigación .....	9
Justificación .....	14
Objetivo General y específicos .....	16
Objetivo General .....	16
Objetivos Específicos .....	17
Formulación de pregunta de investigación .....	17
Metodología .....	18
Diseño de Investigación .....	18
Alcance o delimitación .....	18
Limitación .....	19
Capítulo 1: Marco Teórico .....	21
Definición de Términos .....	21
NIIF 15: Ingresos por actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes .....	21
NIIF 16: Arrendamientos .....	23
NIIF 9: Instrumentos Financieros .....	24
Marco Normativo .....	26
Antecedentes de la NIC 18 .....	26

Aplicación de la NIIF 15 .....	28
Identificación del contrato .....	29
Identificación de las obligaciones de desempeño.....	30
Determinación del precio de transacción .....	32
Asignación del precio de transacción .....	34
Reconocimiento de Ingresos .....	35
Aplicación de la NIIF 9.....	38
Aplicación de la NIIF 16.....	39
Capítulo 3: Metodología.....	44
Tipo de Investigación .....	44
Enfoque de Investigación .....	44
Fuentes de Información.....	44
Tipo de Herramienta.....	45
Análisis del Sector de Telecomunicaciones .....	49
Capítulo 4: Desarrollo del ejercicio .....	55
Conocimiento del negocio .....	55
Desarrollo de Casos.....	66
Contabilización antes de la implementación NIIF 15 (NIC 18).....	68
Contabilización con implementación de NIIF 15.....	80
Caso de Reconocimiento de Deterioro de Cartera implementación NIIF 9 ...	97
Cartera de Equipos.....	101
Cartera de Consumo Masivo .....	103
Caso de Arrendamiento NIIF 16 .....	113

Evaluación de los efectos en el EBIT derivado de la aplicación de las Normas Vigentes con las Derogadas .....	123
Conclusiones y Recomendaciones .....	127
Conclusiones.....	127
Recomendaciones.....	129
Bibliografía.....	131
Apéndice A: Tasas de Interés Banco Central de Consumo Prioritario.....	134
Apéndice B: Tasas de Interés Banco Produbanco.....	135
Apéndice C: Entrevista experto.....	136

## Índice de Tablas

Tabla 1 .....	3
Tabla 2 .....	5
Tabla 3 .....	6
Tabla 4 .....	14
Tabla 5 .....	43
Tabla 6 .....	51
Tabla 7 .....	52
Tabla 8 .....	53
Tabla 9 .....	58
Tabla 10 .....	63
Tabla 11 .....	69
Tabla 12 .....	69
Tabla 13 .....	69
Tabla 14 .....	71
Tabla 15 .....	72
Tabla 16 .....	75
Tabla 17 .....	75
Tabla 18 .....	76
Tabla 19 .....	77
Tabla 20 .....	77
Tabla 21 .....	77
Tabla 22 .....	78
Tabla 23 .....	78
Tabla 24 .....	78
Tabla 25 .....	80
Tabla 26 .....	87
Tabla 27 .....	87
Tabla 28 .....	88

Tabla 29.....	90
Tabla 30.....	90
Tabla 31.....	91
Tabla 32.....	91
Tabla 33.....	92
Tabla 34.....	93
Tabla 35.....	94
Tabla 36.....	94
Tabla 37.....	96
Tabla 38.....	96
Tabla 39.....	97
Tabla 40.....	100
Tabla 41.....	102
Tabla 42.....	103
Tabla 43.....	104
Tabla 44.....	104
Tabla 45.....	109
Tabla 46.....	110
Tabla 47.....	111
Tabla 48.....	111
Tabla 49.....	112
Tabla 50.....	112
Tabla 51.....	113
Tabla 52.....	118
Tabla 53.....	119
Tabla 54.....	122
Tabla 55.....	122
<i>Tabla 56.....</i>	<i>122</i>
<i>Tabla 57.....</i>	<i>123</i>

## Índice de Figuras

<i>Figura 1. Procedimiento para emisión de NIIF. Adaptada de “Normas de contabilidad en la Unión Europea” por Bejerano (2015).</i> .....	4
<i>Figura 2. Porcentaje de participación en el mercado por sector. Adaptado de de la compañía (Superintendencia de Compañías, 2018)</i> .....	15
<i>Figura 3. Determinación de efecto material de la aplicación de la NIIF 15 en todos los sectores económicos. Adaptado de “¿Está listo para cuantificar el efecto de adoptar la NIIF 15?”, Ernst &amp; Young, página 3.</i> .....	15
<i>Figura 4. Modelo de reconocimiento de ingresos. Adaptado de” NIIF 15 Ingresos procedentes de contratos con clientes”, por Deloitte ( 2015).</i> .....	29
<i>Figura 5. Modelo de reconocimiento de ingresos. Adaptado de” NIIF 15 Ingresos procedentes de contratos con clientes”, por Deloitte ( 2015).</i> .....	31
<i>Figura 6. Porcentaje de Valor Agregado de Bruto por Industrias del 2016. Adaptado de “Producto Interno Bruto por Industria”, por Banco Central del Ecuador (2018).</i> .....	50
<i>Figura 7. Número de empresas del Sector de Telecomunicaciones según el tamaño desde 2012-2016. Adaptado de Censos, 2017.</i> .....	51
<i>Figura 8. Participación del Sector de Telecomunicaciones dentro de los10 Principales Grupos Económicos (GE) con mayores Ingresos dentro del Total de GE - Año 2016 (USD.). Adaptado de “Estadísticas Generales de Recaudación”, por Servicios de Rentas Internas, 2018.</i> .....	52
<i>Figura 9. Participación del Sector de Telecomunicaciones dentro de los 10 Principales Grupos Económicos con mayor Impuesto a la Renta Causado (IRC) dentro del Total de GE - Año 2016 (USD.) Adaptado de “Estadísticas Generales de Recaudación”, por Servicios de Rentas Internas, 2018.</i> .....	54
<i>Figura 10. Participación de Mercado de SMA. Adaptado de “Servicio Móvil Avanzado”, por (Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones, 2018).</i> .....	57

<i>Figura 11. Número de Abonados por Operador. Adaptado de “Servicio Móvil Avanzado”, por (Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones , 2018).....</i>	<i>60</i>
<i>Figura 12. Abonados por tecnologías. Adaptado de “Servicio Móvil Avanzado”, por (Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones  , 2018) .....</i>	<i>61</i>
<i>Figura 132. Tecnología AG por Operador. Adaptado de “Servicio Móvil Avanzado”, por (Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones  , 2018).....</i>	<i>61</i>
<i>Figura 14. Samsung Galaxy S9. Adaptado de “Producto Samsung”, por CONCEL S.A. (2018).....</i>	<i>67</i>
<i>Figura 15. Flujo transaccional sobre la compra de los equipos telefónicos. ....</i>	<i>74</i>
<i>Figura 16. Cartera de Equipos y su recuperación.....</i>	<i>102</i>
<i>Figura 17. Cartera Consumo Masivo. ....</i>	<i>103</i>
<i>Figura 18. Cartera de Consumo Corporativo. ....</i>	<i>105</i>
<i>Figura 19. Cartera Interconexión. ....</i>	<i>105</i>
<i>Figura 20. Etapas del riesgo crediticio. ....</i>	<i>107</i>

## RESUMEN

El trabajo de titulación enmarca el efecto financiero de las principales transacciones que efectúan las entidades del sector de telecomunicaciones derivado de la aplicación de la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes, NIIF 9: Instrumentos Financieros y NIIF 16: Arrendamientos en el periodo 2018. Los efectos financieros fueron determinados mediante la resolución de casos prácticos desarrollando el tratamiento contable con las Normas derogadas (NIC 18: Ingresos de Actividades Ordinarias, NIC 39: Instrumentos Financieros – Reconocimiento y Medición y NIC 17: Arrendamientos) y los que establecen las Normas vigentes (NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes y NIIF 9: Instrumentos Financieros) a excepción de la NIIF 16: Arrendamientos que es tratado como aplicación anticipada. Los resultados del tratamiento contable de lo mencionado anteriormente fueron trasladados en un estado de resultado integral con la finalidad de comparar cambios en el EBIT. Principalmente se observan efectos importantes derivado de la aplicación de las nuevas normas, el Ingreso de actividades ordinarias se ve aumentado por el efecto de la asignación de precios de la transacción y los gastos operacionales que presentan una reducción derivado del neto del efecto del cálculo de las pérdidas crediticias esperadas y la amortización del derecho de uso de los bienes inmuebles arrendados.

La aplicación de estas normas si bien tiene un grado de dificultad importante en todas las compañías, el sector de telecomunicaciones es el más afectado de acuerdo a lo indicado por la firma auditora Ernst and Young. Adicionalmente el sector de telecomunicaciones del servicio móvil avanzado que se centra nuestro caso de estudio se encuentra conformado por tres entidades, de las cuales dos de ellas se encuentran dentro de las 20 principales compañías que aportan mayor ingreso al Estado mediante el pago de Impuesto a las Ganancias administrado por el Servicio de Rentas Internas.

**Palabras Claves:** Arrendamientos, ventas a crédito, telecomunicaciones, equipos telefónicos, cartera de equipos, radiobases.

## ABSTRACT

This paper analyzes financial effect of the main transactions made by entities in the telecommunications sector derived from the application of IFRS 15 Revenue from contracts with customers, IFRS 9 Financial Instruments and IFRS 16 Leases in the 2018 period. Financial effects were determined through the resolution of practical cases by developing the accounting treatment with the Repealed Standards (IAS 18, IAS 39 and IAS 17) and those established by the Regulations in force (IFRS 15 and IFRS 9), with the exception of IFRS 16 which is treated as an early application. The results of the accounting treatment of the aforementioned were transferred in a comprehensive income statement in order to compare changes in the EBIT.

Mainly, there are significant effects derived from the application of the new standards, the Revenue from ordinary activities is increased by the effect of the transaction price allocation and the operational expenses that present a reduction derived from the net effect of the calculation of the expected credit losses and the amortization of the right to use the real estate leased.

The application of these standards, although it has an important degree of difficulty in all companies, the telecommunications sector is the most affected according to what is indicated by the auditing firm Ernst and Young. Additionally, the telecommunications sector of the advanced mobile service focused on our case study is made up of three entities, of which two of them are among the top 20 companies that contribute the most to the State through the payment of Tax on Earnings managed by the Internal Revenue Service.

**Key Words:** Leases, credit sales, telecommunications, telephone equipment, equipment portfolio, radio bases.

## Introducción

### Formulación del problema

#### Antecedentes

En 1973 los organismos contables profesionales de los países de Australia, Canadá, Francia, Alemania, Japón, México, los Países Bajos, el Reino Unido, Irlanda y los Estados Unidos acuerdan conformar el IASC (*International Accounting Standards Committee*), creado como un organismo privado, profesional y de ámbito mundial, con el objetivo de adoptar normas contables para estandarizar a nivel mundial la elaboración y presentación de los Estados Financieros, los mismos que fueron llamados Normas Internacionales de Contabilidad. (IFRS, 2017)

En 1981, el IASC y la IFAC (*International Federation of Accountants*), acuerdan que el IASC tendría total y completa autonomía en la emisión de las NIC (Normas Internacionales de Contabilidad), así como la publicación y discusión de los documentos que se refieren a la contabilidad internacional. Las Normas Internacionales de Contabilidad son fijadas por la Junta del IASC, la cual mantenía 13 miembros por país y hasta tres miembros adicionales por organización. Cada miembro era representado por dos representantes y un asesor técnico. (IFRS, 2017)

El IASC publicó su primer marco conceptual internacional en 1989, el cual trata sobre el Marco para la Preparación y Presentación de Estados Financieros. En el 2000, el IASC acuerda reestructurarse como un Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad en el cual se estableció la Fundación de las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS). Un año después el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, anunció la agenda técnica inicial y adoptó las normas del IASC. (IFRS, 2017)

La Fundación IFRS, se identificó por ser una organización independiente, organizada con carácter privado, sin ánimo de lucro, que trabaja para servir al interés público. El gobierno y el procedimiento a seguir se crearon de tal forma que se mantenga la independencia del proceso de emisión de normas con respecto a determinados intereses y que al mismo tiempo se garantice la rendición de cuentas a partes interesadas de todo el mundo. La estructura de gobierno se conforma de la siguiente manera:

Tabla 1

*Estructura de Gobierno de IFRS*

<b>Responsabilidad pública</b>	<b>Gobernanza</b>	<b>Establecimiento de estándares independientes</b>
<b>Tablero de control</b>	<b>Fideicomisarios de la Fundación IFRS</b>	<b>Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad</b>
El Consejo de Seguimiento es un grupo de autoridades del mercado de capitales y que busca formar vínculo entre Fideicomisarios y las autoridades públicas con el fin de mejorar la responsabilidad pública de la Fundación IFRS	Los Fideicomisarios de la Fundación IFRS son responsables del gobierno y la Supervisión del Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, incluida la Constitución y el debido proceso para el desarrollo de las normas contables.	El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad es el organismo independiente de establecimiento de normas de la Fundación IFRS
		<b>Comité de Interpretaciones IFRS</b>
		El cuerpo interpretativo de la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (Junta), que trabaja con la Junta para apoyar la aplicación de las Normas NIIF.

*Nota: Tomado de "Estructura de IFRS", por (IFRS Foundation, 2016)*

El proceso para desarrollar las Normas se caracteriza por una gran transparencia; cada etapa supone una consulta pública. Para el desarrollo de las Normas, se cumple con los siguientes pasos:

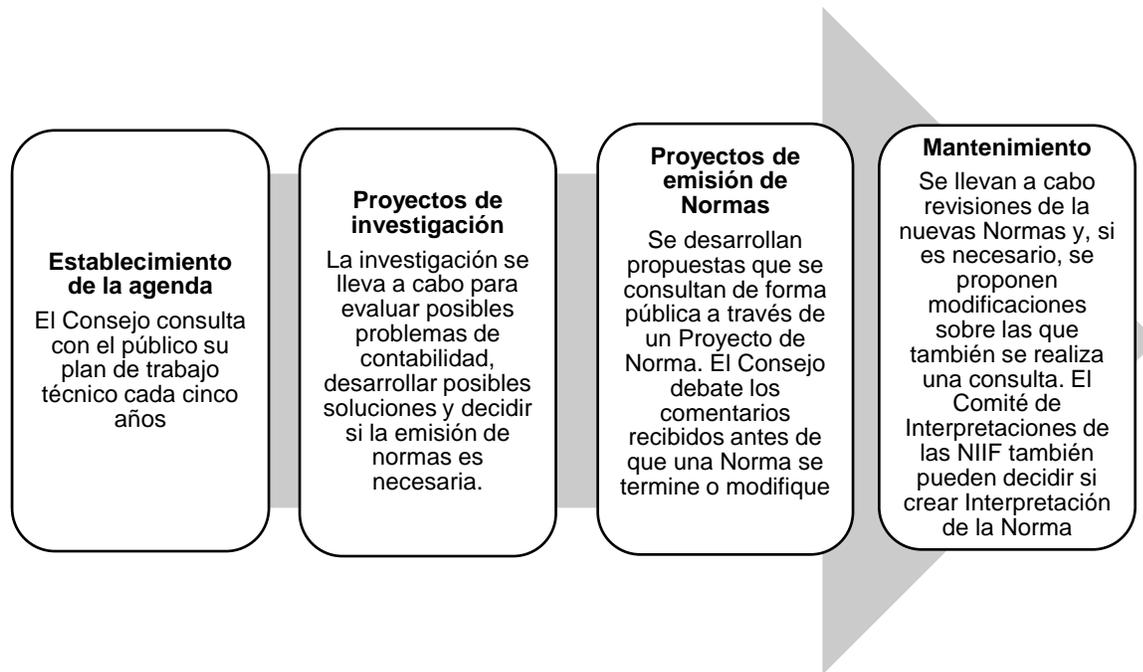


Figura 1. Procedimiento para emisión de NIIF. Adaptada de “Normas de contabilidad en la Unión Europea” por Bejerano (2015).

La Fundación IFRS, señaló que la importancia de adoptar un conjunto de estándares de contabilidad fue para facilitar las transacciones transfronterizas y del libre flujo del capital internacional, que en la actualidad de la economía moderna, más de un tercio de inversores realiza transacciones financieras al exterior, con la finalidad de diversificarse en todo el mundo.(IFRS, 2018)

Las IFRS, brindan información financiera con transparencia, mejorando la comparabilidad internacional y la calidad, permitiendo a los inversores y otros participantes del mercado a identificar riesgos y oportunidades en todo el mundo, mejorando la asignación de capital. Para las entidades, el uso de un único lenguaje contable reduce el costo de capital y costos de presentación de informes internacionales erróneos. (IFRS Foundation, 2016)

La Organización Internacional de Comisiones de Valores (IOSCO), en el 2000, reconoció los beneficios de adoptar normas globales y sugirió que los integrantes acogieran las IFRS para sus operaciones internacionales. Desde ese momento, las IFRS se han convertido en el lenguaje global de los informes financieros, que se utilizan ampliamente en las economías desarrolladas, emergentes y en desarrollo. (IFRS Foundation, 2016)

De acuerdo a la investigación realizada por la Fundación IFRS, se ha determinado que 144 jurisdicciones requieren la implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera para todas o la mayoría de las empresas que cotizan en Bolsa de Valores, mientras que en 13 jurisdicciones solo para algunas empresas públicas requieren el uso de las IFRS y otras 9 que no requieren ni permiten su uso en las empresas públicas.

*Tabla 2*  
*Jurisdicciones que requieren NIIF*

<b>Continente</b>	<b>Número de Jurisdicciones</b>	<b>Jurisdicción que requieren el uso de las IFRS para todas o la mayoría de las empresas públicas</b>	<b>Jurisdicción que requieren el uso de las IFRS para al menos algunas empresas públicas</b>	<b>Jurisdicción que no requieren las IFRS para las empresas públicas</b>
Europa	44	43	1	-
África	38	36	1	1
Oriente Medio	13	13	-	-
Asia y Oceanía	34	25	3	6
América	37	27	8	2
<b>Total</b>	<b>166</b>	<b>144</b>	<b>13</b>	<b>9</b>
<b>Total %</b>	<b>100%</b>	<b>87%</b>	<b>8%</b>	<b>5%</b>

*Nota: Adaptado de "¿Quién usas los estándares NIIF?" por (IFRS, 2017<sup>a</sup>)*

Como se puede observar en la Tabla 2, la misma señala el número de países por continente que requiere el uso de las NIIF.

En el Ecuador, bajo la promulgación de la Resolución No. 06.Q.IC1.004 realizada el 21 de agosto de 2006 por la Superintendencia de Compañías, se dispuso que todas las entidades que se encuentren bajo la regulación de la Superintendencia de Compañías aplicarán de manera obligatoria las NIIF a

partir del 1 de enero de 2009. Lo mencionado anteriormente, fue corroborado el 3 de julio de 2008 mediante la emisión de la Resolución de la Superintendencia de Compañías No. ADM 08199, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No.378 del 10 de julio de 2008. («Resolución No. ADM 08199», 2011)

El 31 de diciembre de 2008, ante el pedido del Gobierno Nacional de prorrogar la entrada en vigencia de las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF”, para permitir que los empresarios del país pueda enfrentar el impacto de la crisis financiera global, la Superintendencia de Compañías mediante la Resolución No. 08.G.DSC.010 publicada en el R.O. No. 498 en la misma fecha, estableció que durante el 2010 al 2012, todas las entidades bajo el control de la Superintendencia de Compañías aplicarían de manera obligatoria las NIIF, a continuación se presenta el cronograma dado en tres grupos:

Tabla 3  
Grupo de compañía que implementación NIIF en Ecuador por primera vez

Grupo	Tipo de Compañía	Fecha de Transición	Período Comparativo	Fecha de Presentación con aplicación de NIIF
Primer Grupo	Compañías y Entes reguladas por la Ley de Mercado de Valores	01 de enero del 2009	31 de diciembre del 2009	01 de enero del 2010
	Compañías de Auditoría Externa Compañías que mantienen activos totales >= US\$ 4,000,000 al 31 de diciembre de 2007	01 de enero del 2010	31 de diciembre del 2010	1 de enero del 2011
Segundo Grupo	Compañías Holding o Tenedoras de Acciones Compañías de Economía Mixta Entidades del Sector Público Sucursales de Compañías Extranjeras Empresas Extranjeras Estatales, Privadas o Mixtas			
Tercer Grupo	Asociaciones del Ecuador Compañías que sus activos totales sean inferiores a US\$4,000,000 al 31 de diciembre del 2007	1 de enero del 2011	31 de diciembre del 2011	1 de enero del 2012

---

*Nota:* Adaptado de Resolución No. 08.G.DSC de la Superintendencia de compañía (Superintendencia de Compañías, 2008, pp. 1-2)

Adicionalmente, se exigió como requisito obligatorio a la implementación de las NIIF en las fechas descritas: (i) el plan de capacitación, (ii) plan de implementación y (iii) la fecha del diagnóstico de los principales impactos de la empresa, los cuales requerían la aprobación de la autoridad o asociación que tenga la potestad de realizarlo; o, por el apoderado, en caso de que existan entidades extranjeras que ejerzan actividades en el país.

La Superintendencia de Compañías, en la resolución antes mencionada, señaló que las empresas elaboraran en sus períodos de transición lo siguiente:

- Conciliaciones del patrimonio neto reportado bajo NEC al patrimonio bajo NIIF, al 1 de enero y al 31 de diciembre de los períodos de transición.
- Conciliaciones del Estado de Resultados del 2009, 2010 y 2011, según el caso, bajo NEC al Estado de Resultados bajo NIIF.
- Explicar cualquier ajuste material, si lo hubiere, en el Estado de Flujos de Efectivo del 2009, 2010 y 2011, según el caso, previamente presentado bajo NEC.

Las empresas consideradas en el tercer grupo se debieron sujetar bajo la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Empresas (NIIF para las PYMES), bajo las siguientes condiciones:

- a) Montos totales de activos inferiores a US\$4'000,000
- b) Ventas brutas anuales inferiores o iguales a US\$5'000,000
- c) Empleados promedios anuales de 200 como máximo

Estas empresas podrán optar por presentar sus Estados Financieros bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF Completas) o Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Empresas (NIIF para las PYMES), de acuerdo a lo establecido por la Superintendencia de Compañías.

En noviembre del 2009, el IASB emitió los capítulos de la NIIF 9: Instrumentos Financieros relativos a la clasificación y medición de los activos financieros. En octubre del 2010, el IASB añadió a la NIIF 9 los requerimientos relacionados con la clasificación y medición de los pasivos financieros. Esto incluye los requerimientos sobre derivados implícitos y la forma de contabilizar los riesgos crediticios propios para pasivos financieros que se midan al valor razonable. La fecha de aplicación de esta Norma entra en vigor el 1 de enero del 2018. (IFRS Foundation, 2014<sup>a</sup>)

En junio del 2002, como un proyecto agregado a la agenda del IASB, se redactó la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes. Posteriormente, durante el periodo 2008 al 2010, se realizaron documentos debate y proyectos de la norma. En mayo del 2014 se publicó la NIIF 15 con aplicación al 1 de enero 2017. El IASB, en septiembre del 2015 el Consejo aplazó la fecha de vigencia obligatoria de la norma para el 1 de enero del 2018. (IFRS Foundation, 2014b)

La NIIF 16: Arrendamientos, es incorporada en la agenda del IASB en julio del 2006, y tres años después realizaron documentos debates con sus respectivos comentarios y proyecto de norma. El IASB expone las propuestas de la nueva norma para que finalmente en enero del 2016 se publique la NIIF 16, el cual será de aplicación obligatoria el 1 de enero 2019. (IFRS Foundation, 2017b)

Siendo así, que de acuerdo a lo mencionado anteriormente y evidenciando que la NIIF 9: Instrumentos Financieros y NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes son de aplicación obligatoria en el periodo 2018, y la NIIF 16: Arrendamientos será aplicada en el periodo 2019, es necesario determinar cuáles son los nuevos lineamientos contables y sus efectos financieros, sobre todo en aquellos tipos de sectores donde se evidencia un impacto a través de su implementación, como lo corresponde las principales compañías que comprenden el sector de telecomunicaciones del país.

### **Problemática de la Investigación**

#### ***Problemática NIIF 15***

La adopción de la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes aplicado en el sector de telecomunicaciones, originó un cambio en el reconocimiento y medición de los ingresos ordinarios a través del cumplimiento absoluto de las cinco reglas para el registro del ingresos, la cual se fundamenta su reconocimiento a partir de la evidencia concluyente de un contrato en donde a través de sus cláusulas contractuales se encuentren plenamente definidos los términos y condiciones en que las partes se obligan a cumplir derechos y obligaciones, y al cumplimiento de cada una de las operaciones que se prestan y/o transfieren, la cual la norma la define como “obligaciones de desempeño” hacia los clientes.

En contraste, a lo establecido en la NIC 18: Ingresos de Actividades Ordinarias cuyo enfoque se basó principalmente en el momento de la transferencia de riesgos y ventajas de bienes, a la prestación del servicio, y al tratamiento de los intereses, regalías y dividendos

Por tanto, el determinar los ingresos basados en el nuevo modelo de reconocimiento de ingresos, de conformidad con NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes, en el sector de telecomunicaciones, se podrían apreciar las siguientes situaciones:

- a) Identificación de las obligaciones de desempeño. Las entidades deberán distinguir los bienes y servicios comprometidos en el contrato. Generalmente en el sector de telecomunicaciones se evidencian contratos en los cuales se transfieren equipos celulares, se prestan servicios de telecomunicaciones, se otorgan garantías de equipos asumidos tanto por la entidad, así como también garantías adicionales extendidas adquiridas por el cliente, por tal motivo, éstos deben ser identificados y analizados para verificar que sean obligaciones de desempeño de tipo interdependientes o si las mismas se considera una obligaciones de desempeño a cumplir de manera individual.
  
- b) Satisfacción de las obligaciones de desempeño. Las entidades deberán identificar el momento en el cual se reconozca el ingreso, el cual puede ser a lo largo del tiempo o en un momento específico. Al respecto, en el sector de telecomunicaciones existen contratos donde existen ambos casos de reconocimiento de ingresos, y en un contrato suscrito entre la operadora del servicio de telecomunicaciones y el usuario de dicho servicio puede existir diferentes obligaciones de desempeño los cuales pueden tener diferentes tiempos en los cuales se satisfaga las obligaciones que en dicho documento se suscriben, esto es, el equipo celular, el servicio de telecomunicación y las garantías adicionales adquiridas por el cliente no se reconocerán al mismo tiempo, ya que dependerá de cuando se satisfagan dichas obligaciones.

- c) Determinación del precio de la transacción. Se deberá evaluar si existe contraprestaciones variables, componente de financiamiento significativo y si existe contraprestación por cobros a realizar al cliente. Regularmente, se realizan contratos de prestación de servicios atados a la adquisición de un equipo celular, el cual puede tener una reducción en el precio con la intención de adquirir un abonado, esto es un indicio de una contraprestación variable, así como también existen contratos en los cuales la forma de pago del equipo celular establecido en el contrato es con un plazo mayor a un año, esto es claramente y conforme lo establece la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes, que existe un componente de financiamiento implícito en la transacción
  
- d) Asignación del precio de la transacción a las obligaciones de desempeño. Se deberá distribuir el precio a cada una de las obligaciones de desempeño establecidas en el contrato tomando en consideración el precio relativo de venta independiente. En el sector de telecomunicaciones al momento de brindar el servicio de telecomunicación frecuentemente viene atado a la entrega de un equipo celular, el cual puede ser subsidiado por la compañía de manera parcial o total, en estos casos se debe de identificar el precio total del contrato y asignar su precio a cada obligación, ya que esta Norma aclara que todo bien o servicio entregado tiene un precio.
  
- e) Costes del contrato, se deberá determinar aquellos costos en los cuales se incurre para obtener un contrato con un cliente y evaluar cuando estos costos son recuperados en el tiempo; en el sector de telecomunicaciones principalmente se encuentra el costo de comisiones, en el mismo se

deberá reconocer un activo y evaluar a que tiempo se debe amortizar dicho costo.

Adicionalmente, el impacto de esta nueva Norma en el sector de telecomunicaciones, no solo será exclusivo en el ámbito contable y de su presentación financiera, sino que se verá afectada adicionalmente en el ámbito fiscal en cuanto a la determinación de ingresos gravables y la deducibilidad de los gastos en el ejercicio respectivo, así como también del reconocimiento y medición de los impuestos diferidos. Consecuentemente, las entidades del sector de telecomunicaciones deberán considerar otros impactos en su sentido más amplio, como por ejemplo, las políticas y procedimientos de la entidad, modificación de los indicadores claves de rendimiento de la compañía, el sistema de control interno, modelo de retribución al canal de distribución y su impacto en la capitalización de los costos incurridos para la captación de clientes.

### ***Problemática NIIF 9***

El sector de telecomunicaciones también se verá afectado por la aplicación de la NIIF 9: Instrumentos Financieros, que si bien se encuentra alineado con la aplicación de la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes, el impacto principalmente se verá reflejado en la estimación del deterioro de la cartera, el cual requiere de un modelo de estimación que refleje un importe de probabilidades ponderada determinada mediante el análisis de resultados posibles, el valor del dinero a través del tiempo y la evaluación de información de sucesos históricos, la evaluación presente del mercado y evaluación de condiciones económicas futuras.

Este nuevo modelo requiere que el sector de telecomunicaciones realice un análisis más detallado en el reconocimiento de la estimación del deterioro de

sus activos financieros, tomando como medida, la segmentación del mercado (masivo o corporativo), naturaleza y tipo de servicios (prepago, post-pago, servicios fijos), ubicación geográfica (región costa, sierra y oriente), así como también datos históricos mínimo de 3 años sobre el comportamiento de la cartera, su recuperabilidad, pérdidas definitivas, planes e incentivos que la compañía utiliza con la finalidad de recuperar parte de la cartera que se encuentra en la fase de incumplimiento y sus costos asociados a la recuperación de dicha cartera.

### ***Problemática NIIF 16***

La NIIF 16: Arrendamientos si bien su aplicación es obligatoria en el periodo 2019, las compañías deben de realizar un diagnóstico previo sobre el impacto de esta norma y ver si el mismo representa un monto significativo en sus estados financieros; el sector de telecomunicaciones no se encuentra excluido del impacto de esta norma, ya que, estas compañías poseen varios contratos de arrendamientos a su cargo que si bien es cierto, sus arrendamientos son operativos debido al giro del negocio de estas entidades, con esta nueva norma para el arrendatario no existirá una distinción en el ámbito contable sobre si el mismo es un arrendamiento operativo o financiero, porque en ambos casos se reconocerá un activo por derecho de uso y un pasivo por la obligación contractual del arrendamiento.

Estas compañías poseen varios arrendamientos de bienes inmuebles (terrenos) debido a que es un recurso necesario que utilizan las compañías de este sector para implantar sus infraestructuras denominadas radiobases, las cuales son antenas repotenciadas que sirven para brindar señal y conectividad a los usuarios para otorgar el servicio de telecomunicación.

La implementación de esta nueva norma en el sector de telecomunicaciones debido a la cantidad de arrendamientos que poseen se puede estimar que entre los principales retos que tendrá este sector será el determinar la tasa de descuento que igualará los flujos de los cánones señalados en su contrato de arrendamiento a su valor presente.

### **Justificación**

La NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes, NIIF 16: Arrendamientos y NIIF 9: Instrumentos Financieros, al ser normas de implementación de carácter obligatorio en el Ecuador, en la fecha de transición dispuesta por cada norma, es indispensable evaluar el impacto que tendrá la aplicación de las normas antes mencionadas en las entidades reguladas por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros y más aún, sobre el sector de telecomunicaciones, en el cual de acuerdo a una encuesta realizada por la firma auditora “Ernst and Young”, del 3% de las entidades que confirmaron que tendrían un impacto significativo sobre sus estados financieros la aplicación de las normas, el 50% pertenecen al sector de telecomunicaciones. (Ernst & Young, 2017)

Tabla 4  
Participación en el mercado de los Sectores Económicos

<b>Sectores</b>	<b>Participación Porcentual</b>
Telecomunicaciones	50%
Construcción	25%
Retails	15%
Otros sectores	10%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

*Nota:* Adaptado de Directorio de información de la compañía (Superintendencia de Compañías, 2018)

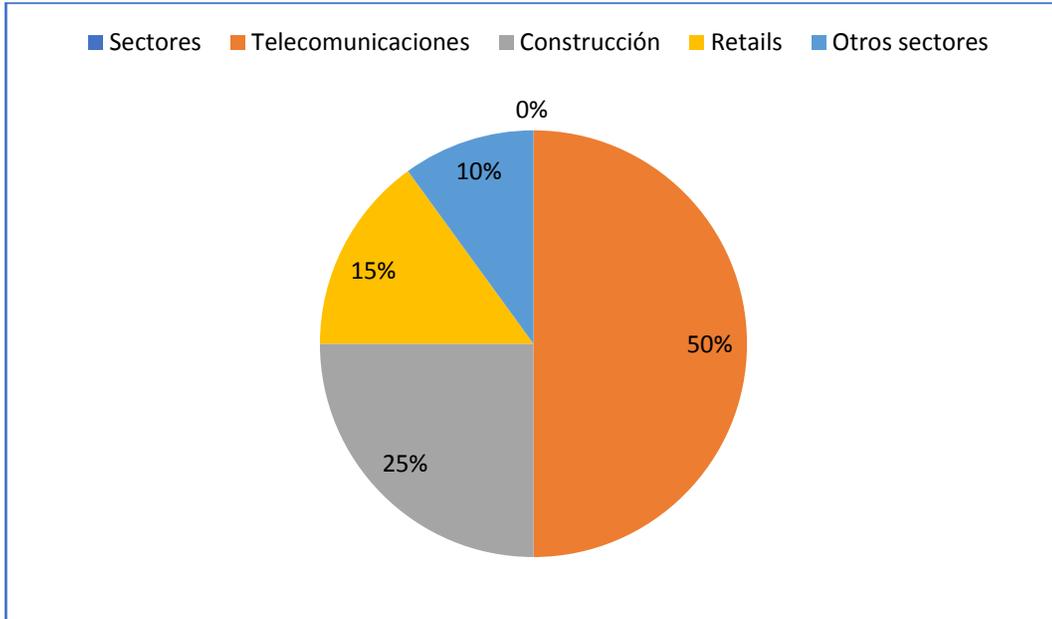


Figura 2. Porcentaje de participación en el mercado por sector. Adaptado de de la compañía (Superintendencia de Compañías, 2018)

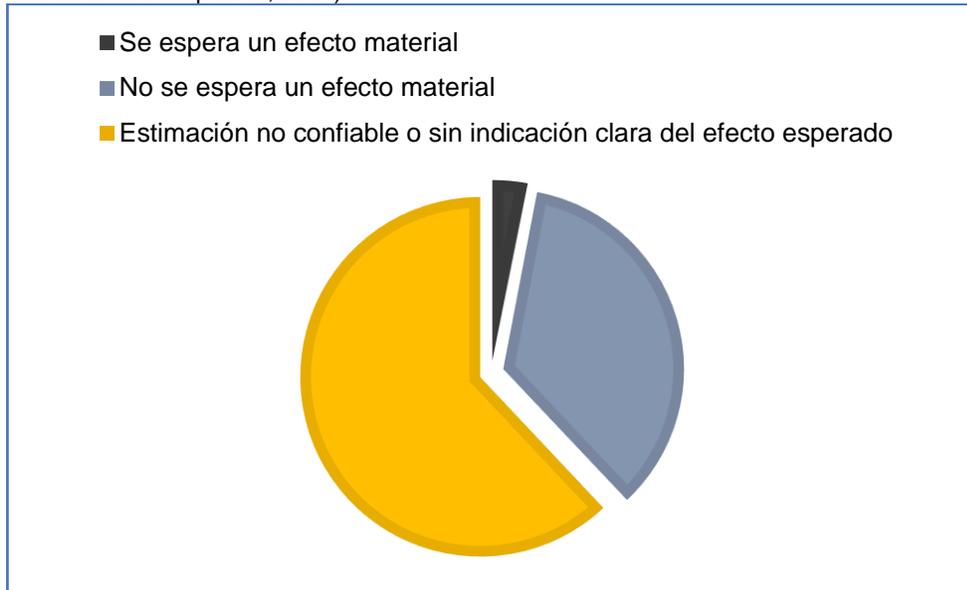


Figura 3. Determinación de efecto material de la aplicación de la NIIF 15 en todos los sectores económicos. Adaptado de “¿Está listo para cuantificar el efecto de adoptar la NIIF 15?”, Ernst & Young, página 3.

Por tal motivo a continuación se detallan los enfoques más relevantes por el cual se ha escogido la implementación de la NIIF 15: Ingresos Ordinarios

Provenientes de Contratos con Clientes, NIIF 16: Arrendamientos y NIIF 9: Instrumentos Financieros en el sector de telecomunicaciones:

En el ámbito académico, éste trabajo de investigación busca conocer las diferencias contables y financieras en la aplicación de la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes, NIIF 16: Arrendamientos y NIIF 9: Instrumentos Financieros en contraste con las Normas Internacionales de Contabilidad precedentes. Todo esto, con la intención de formar criterios en los estudiantes que consulten este tema.

En el ámbito empresarial, tiene como propósito el proporcionar una guía que funcione en el sector de telecomunicaciones para medir el impacto en el ejercicio económico 2018, sobre la aplicación de NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes, NIIF 16: Arrendamientos y NIIF 9: Instrumentos Financieros entorno al adecuado registro y presentación de estados financieros, así como también su impacto relacionado con los indicadores financieros más relevantes de este sector.

Desde el punto de vista social, el proyecto de investigación contribuye los criterios desarrollados para la implementación y elaboración de información financiera transparente y comparable. De este modo, el usuario de la información financiera tiene un preámbulo de los posibles impactos en la aplicación de las normas antes mencionadas.

## **Objetivo General y específicos**

### **Objetivo General**

Analizar los casos más relevantes relacionados con la implementación de la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes, NIIF 16: Arrendamientos y NIIF 9: Instrumentos Financieros, aplicados en el sector de

telecomunicaciones durante el ejercicio económico 2018, relacionados con el tratamiento de los ingresos en los planes de telefonía celular y sus equipos, así como también en el reconocimiento del riesgo crediticio, y los activos por derecho de uso aplicables en el alquiler de espacios para radio bases.

### **Objetivos Específicos**

- Comprender el sector de telecomunicaciones, su alcance e importancia en el Ecuador y su relación con el Producto Interno Bruto (PIB).
- Conocer los aspectos relevantes de la aplicación de las normas de contabilidad en el sector de telecomunicaciones, y su impacto de forma general en el Estado de Situación y Estado de Resultado Integral.
- Comparar los diferentes escenarios entre la aplicación de las Normas de Contabilidad (NIC), es decir NIC 18: Ingresos de Actividades Ordinarias, NIC 17: Arrendamientos y NIC 39: Instrumentos Financieros, y las nuevas Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) vigentes: NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes, NIIF 16: Arrendamientos y NIIF 9: Instrumentos Financieros.
- Evaluar mediante escenarios los impactos originados por la aplicación de las nuevas normas de contabilidad financiera vigentes, desde el punto de vista financiero.
- Identificar el impacto en los principales indicadores financieros del sector de telecomunicaciones como resultado de la aplicación de las normas vigentes

### **Formulación de pregunta de investigación**

¿La aplicación de la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes, NIIF 16: Arrendamientos y NIIF 9: Instrumentos Financieros contribuye a mejorar el EBIT (Utilidad antes de interés e impuestos) en los

estados financieros del sector de telecomunicaciones relacionado con en el segmento de servicio móvil avanzado?

## **Metodología**

### **Diseño de Investigación**

El diseño que se utilizará en el presente trabajo de titulación según el propósito será de tipo experimental ya que, según Malhotra, Ortiz Salinas, & Benassini, el investigador puede asignar de forma aleatoria las unidades de prueba y los tratamientos a los grupos experimentales. Por lo tanto, en esta investigación se analizarán las causas que aplican en la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes, NIIF 16: Arrendamientos y NIIF 9: Instrumentos Financieros en el sector de telecomunicaciones mediante la revisión de escenarios, permitiendo medir la incidencia contable y financiera. Según la cronología de datos, esta investigación será de tipo prospectivo en relación a la aplicación de las nuevas normas y las actualmente derogadas NIC 18: Ingresos de Actividades Ordinarias, NIC 17: Arrendamientos y NIC 39: Instrumentos Financieros No obstante, según el tipo de medición es de tipo transversal, porque el análisis de datos se hace en un momento determinado del tiempo, es decir en el momento que se decide aplicar las norma respecto a su vigor y aplicación anticipada. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010)

### **Alcance o delimitación**

La investigación mediante ejemplos describe cual es la nueva implementación de las Normas NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes, NIIF 9: Instrumentos Financieros y NIIF 16: Arrendamientos; por lo cual el alcance es explicativo. El trabajo de titulación realizado, tiene como finalidad implementar las normativas que serán de

aplicación obligatoria en el 2018, las dos primeras normas antes mencionadas, y en el 2019 la norma restante, en compañías del sector de telecomunicaciones, específicamente en las entidades que prestan el servicio de telefonía celular.

### **Limitación**

El trabajo de titulación se encuentra limitado principalmente por la escasez de información sobre el método para realizar el cálculo de las pérdidas crediticias esperadas, ya que la NIIF 9: Instrumentos Financieros no menciona como determinar dichas pérdidas. Este nuevo método de cálculo del deterioro de cartera requiere de un mayor análisis y determinación de supuestos para estimar los diferentes escenarios que podrían presentarse en el futuro.

Adicionalmente con la implementación de la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes un punto importante que puede presentar dificultad al momento de su aplicación, es el determinar el valor de venta independiente de las obligaciones de desempeño descritas en un contrato, puesto que resulta para las entidades del sector de telecomunicaciones el uso de una mayor cantidad de recursos para lograr obtener el valor razonable de los bienes o servicios que estas entidades ofertan.

La aplicación de la NIIF 16: Arrendamientos en el sector de telecomunicaciones debido a la cantidad de arrendamientos que poseen para la instalación de sus infraestructuras se ve limitado en la determinación de la tasa de descuento a utilizar para calcular el valor presente de los pagos por arrendamientos. La norma si bien establece como primera opción usar la tasa de interés implícita en el arrendamiento, esta aplicación requiere el determinar el valor razonable de cada uno de sus arrendamientos y compararlo con la suma de los pagos por arrendamientos para obtener la tasa de descuento de

interés implícita, éste análisis requiere de igual manera un cantidad mayor del uso de recursos en las entidades.

## Capítulo 1: Marco Teórico

### Definición de Términos

#### **NIIF 15: Ingresos por actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes**

La NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes, el cual entró en vigencia a partir del 1 de enero del 2018, incluye los siguientes términos:

Cliente.- una parte que ha contratado con una entidad la obtención de bienes o servicios que son resultado de las actividades ordinarias de la entidad a cambio de una contraprestación. Una contraparte del contrato no sería un cliente si, por ejemplo, ha contratado con la entidad participar en una actividad o proceso en el que las partes del contrato comparten los riesgos y beneficios que resulten de dicha actividad o proceso (tal como el desarrollo de un activo en un acuerdo de colaboración) en lugar de obtener el producido de las actividades ordinarias de la entidad.

Contrato.- es un acuerdo entre dos o más partes que crea derechos y obligaciones exigibles. Los contratos pueden ser escritos, orales o estar implícitos en las prácticas tradicionales del negocio de una entidad.

Activo del contrato.- El derecho de una entidad a una contraprestación a cambio de bienes o servicios que la entidad ha transferido a un cliente cuando ese derecho está condicionado por algo distinto al paso del tiempo (por ejemplo, el desempeño futuro de la entidad).

Pasivo del contrato.- La obligación de una entidad de transferir bienes o servicios a un cliente por los que la entidad ha recibido una contraprestación (o se ha vuelto exigible) del cliente.

Obligación de desempeño.- Un compromiso en un contrato con un cliente para transferirle: (a) un bien o servicio (o un grupo de bienes o servicios) que es distinto; (b) una serie de bienes o servicios distintos que son sustancialmente los mismos y que tienen el mismo patrón de transferencia al cliente.

Precio de la transacción.- es el importe de la contraprestación a la que una entidad espera tener derecho a cambio de transferir los bienes o servicios comprometidos con cliente, excluyendo los importes recaudados en nombre de terceros (por ejemplo, algunos impuestos sobre las ventas)

El valor esperado.- es la suma de los importes ponderados según su probabilidad en un rango de importes de contraprestación posibles.

Valor razonable.- es el precio que sería recibido por vender un activo o pagado por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de la medición.

Precio de venta independiente.- es el precio al que una entidad vendería un bien o servicio comprometido de forma separada a un cliente.

Costos incrementales del contrato.- dichos costos se atribuyen a la generación del ingreso ordinario, es decir, es indispensable incurrir en ellos para la generación de la venta como por ejemplo, una comisión de venta.

## **NIIF 16: Arrendamientos**

A continuación se describen las definiciones más relevantes para la comprensión de la NIIF 16: Arrendamientos, de acuerdo al marco teórico que se revisará en este capítulo:

Contrato de Arrendamiento.- es un Contrato si transmite el derecho a controlar el uso de un activo identificado por un periodo de tiempo a cambio de una contraprestación.

Activo Subyacente.- Es aquel activo del cual se da el derecho a usar el mismo y que ha sido proporcionado por un arrendador a un arrendatario.

Arrendador.- una entidad que proporciona el derecho a usar un activo subyacente por un periodo de tiempo a cambio de una contraprestación.

Arrendatario.- Una entidad que obtiene el derecho a usar un activo subyacente por un periodo de tiempo a cambio de una contraprestación.

Arrendamiento financiero.- Un arrendamiento que transfiere sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo subyacente.

Arrendamiento operativo.- Un arrendamiento que no transfiere sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo subyacente.

Periodo de uso.- El periodo total de tiempo que se usa un activo para cumplir un contrato con un cliente (incluyendo los periodos de tiempo no consecutivos).

## **NIIF 9: Instrumentos Financieros**

Con el fin de obtener un entendimiento sobre la norma, se definen los siguientes términos:

Instrumento financiero.- es cualquier contrato que dé lugar a un activo financiero en una entidad y a un pasivo financiero o a un instrumento de patrimonio en otra entidad.

Activo Financiero.- es cualquier activo que puede ser efectivo, un instrumento de patrimonio de otra entidad, un derecho contractual y contrato que será o podrá ser liquidado utilizando instrumentos de patrimonio propio de la entidad.

Pasivo Financiero.- es cualquier pasivo que puede ser una obligación contractual de entregar efectivo u otro activo financiero a otra entidad o de intercambiar activos financieros o pasivos financieros con otra entidad que sean potencialmente desfavorables para la entidad, un contrato que será o podrá ser liquidado utilizando instrumentos de patrimonio propio de la entidad.

Patrimonio Financiero.- es cualquier contrato que ponga de manifiesto una participación residual en los activos de una entidad, después de deducir todos sus pasivos.

Pérdidas crediticias futuras.- corresponde una estimación de la probabilidad ponderada de las pérdidas crediticias (es decir, el valor presente de todas las insuficiencias de efectivo) a lo largo de la vida esperada del instrumento financiero.

### ***Sector de Telecomunicaciones***

En el sector de telecomunicaciones se manejan ciertos términos específicos para estas entidades, a continuación se detallan:

ARPU.- es un indicador financiero, el cual mide el ingreso promedio por suscriptor.

ARPM.- es un indicador financiero, el cual mide el ingreso promedio por minuto.

MOU.- es un indicador financiero que busca medir el promedio de minutos consumidos por suscriptor.

CHURN.- es un indicador financiero que mide el porcentaje de abandono dentro de un periodo determinado.

Interconexión.- es la comunicación entre una operadora y las demás operadoras diferentes a la operadora usuaria que realiza la transacción o recibe la transacción.

Prepago.- el usuario paga por los servicios de telecomunicaciones antes de utilizarlos.

Post-pago.- el usuario paga de manera posterior a la utilización de los servicios de telecomunicación.

TIC.- Tecnologías de la Información y Comunicación.

EBIT.- definida como la utilidad operativa antes de impuestos e intereses.

EBITDA.- definida como la utilidad antes de impuestos, intereses, depreciaciones y amortizaciones.

## **Marco Normativo**

### **Antecedentes de la NIC 18**

La NIC 18 “Ingresos de Actividades Ordinarias” fue emitida por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad en diciembre de 1993, el cual entró en vigencia el 1 de enero de 1995. En abril del 2001 esta norma fue adoptada por el IASB (Consejo de Normas Internacional de Contabilidad).

La NIC 18: Ingresos de Actividades Ordinarias incluye los ingresos de actividades ordinarias originados de la venta de bienes, prestación de servicios y el uso por terceros de activos de la entidad que produzcan intereses, regalías y dividendos; dejando así varias transacciones fuera del alcance de esta norma, como lo es los contratos de construcción el cual debe ser medido bajo la NIC 11, los ingresos derivados de permutas de servicios de publicidad tratado en la SIC 31, los programas de fidelización de clientes en la CINIIF 13, acuerdos para la construcción de bienes inmuebles en la CINIIF 15 y las transferencias de activos procedentes de clientes en la CINIIF 18. (IFRS Foundation, 2014)

Según la NIC 18: Ingresos de Actividades Ordinarias, el ingreso por venta de bienes debía reconocerse en el momento que se cumpla los siguientes criterios, que son: a) la entidad ha transferido al comprador los riesgos y ventajas derivados de la propiedad de los bienes, b) la entidad no conserva para sí ninguna implicación en la gestión corriente de los bienes vendidos, ni retiene el control efectivo sobre los mismos, c) el importe de los ingresos de actividades ordinarias puede medirse con fiabilidad, d) es probable que la entidad reciba los beneficios económicos asociados con la transacción y e) los costos incurridos, o por incurrir, en relación con la transacción pueden ser medidos con fiabilidad.

Así mismo para el reconocimiento de ingresos por prestación de servicios debía considerarse el grado de terminación de la prestación al final del periodo sobre el que se informa, y tener en consideración las siguientes condiciones: a) el importe de los ingresos de actividades ordinarias pueda medirse con fiabilidad; b) sea probable que la entidad reciba los beneficios económicos asociados con la transacción; c) el grado de realización de la transacción, al final del periodo sobre el que se informa, pueda ser medido con fiabilidad; y d) los costos incurridos en la transacción, y los costos para completarla, puedan medirse con fiabilidad. (IFRS Foundation, 2014)

Para el reconocimiento de ingresos derivado del uso por terceros de activos de la entidad que produzcan intereses, regalías y dividendos, debía considerarse las siguientes condiciones: a) sea probable que la entidad reciba los beneficios económicos asociados con la transacción; y b) el importe de los ingresos de actividades ordinarias pueda ser medido de forma fiable. Además de tener en cuenta las siguientes bases: a) los intereses deberán reconocerse utilizando el método del tipo de interés efectivo, b) las regalías deben ser reconocidas utilizando la base de acumulación (o devengo) de acuerdo con la sustancia del acuerdo en que se basan, y c) los dividendos deben reconocerse cuando se establezca el derecho a recibirlos por parte del accionista. (IFRS Foundation, 2014)

### **Aplicación de la NIIF 15**

La Fundación IFRS, en mayo del 2014 emite la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Procedentes de Contratos con Clientes, el cual de manera integral proporciona un marco para el reconocimiento de ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos de clientes, teniendo como resultado la derogación de las siguientes normas:

- f) IAS (NIC) 11 Contratos de Construcción;
- g) IAS (NIC) 18 Ingresos de Actividades Ordinarios;
- h) IFRIC (CINIIF) 13 Programas de Fidelización de Clientes;
- i) IFRIC (CINIIF) 15 Acuerdos para la Construcción de Inmuebles;
- j) IFRIC (CINIIF) 18 Transferencias de Activos Procedentes de Clientes; y
- k) SIC 31 Ingresos – Permutas de Servicios de Publicidad

En septiembre de 2015 la Fundación IFRS emitió fecha de vigencia de la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes que difería la fecha de vigencia obligatoria al 1 de enero de 2018.

La NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes, establece un nuevo modelo de reconocimiento de Ingresos, el cual corresponde a que se reconocerá los ingresos a medida que se realice la transferencia de los bienes o servicios pactados, cuyo importe refleje la contraprestación a que la entidad espera tener derecho, a cambio de dichos bienes o servicios. Cabe mencionar que una entidad aplicará esta Norma a un contrato solo si la contraparte del contrato es un cliente. (Deloitte, 2015)

El nuevo modelo de reconocimiento de ingresos, propuesto por la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes se estructura en los siguientes 5 pasos:

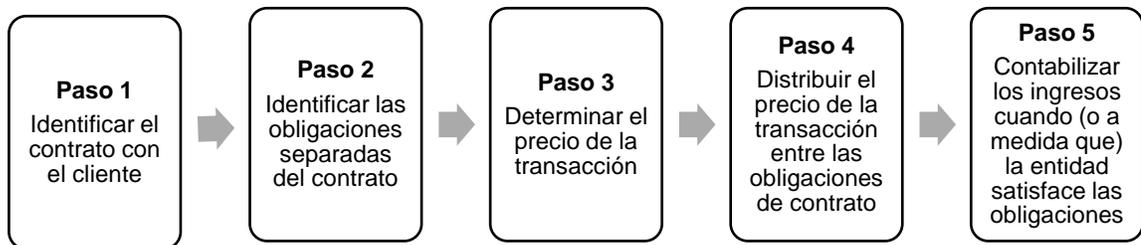


Figura 4. Modelo de reconocimiento de ingresos. Adaptado de "NIIF 15 Ingresos procedentes de contratos con clientes", por Deloitte (2015).

### Identificación del contrato

El contrato podrá ser contabilizado siempre que cumpla las siguientes condiciones: a) las partes del contrato han aprobado el contrato (por escrito, oralmente o de acuerdo con otras prácticas tradicionales del negocio) y se comprometen a cumplir con sus respectivas obligaciones; b) la entidad puede identificar los derechos de cada parte con respecto a los bienes o servicios a transferir; c) la entidad puede identificar las condiciones de pago con respecto a los bienes o servicios a transferir; d) el contrato tiene fundamento comercial (es decir, se espera que el riesgo, calendario o importe de los flujos de efectivo futuros de la entidad cambien como resultado del contrato); y e) es probable que la entidad recaude la contraprestación a la que tendrá derecho a cambio de los bienes o servicios que se transferirán al cliente. Para evaluar si es probable la recaudación del importe de la contraprestación, una entidad considerará solo la capacidad del cliente y la intención que tenga de pagar esa contraprestación a su vencimiento. (IFRS Foundation, 2014)

La norma también aclara sobre cuándo y en qué circunstancias una entidad combinará dos o más contratos realizados aproximadamente al mismo tiempo, con el mismo cliente y contabilizará los contratos como uno único, si se

cumplen uno o más de los siguientes criterios: a) los contratos se negocian como un paquete con un objetivo comercial único; b) el importe de la contraprestación a pagar en un contrato depende del precio o desempeño del otro contrato; o c) los bienes o servicios comprometidos en los contratos (o algunos bienes o servicios comprometidos en cada uno de los contratos) son una obligación de desempeño única.

En algunos giros de negocio la modificación de un contrato, puede ser muy habitual, esto puede ser un cambio en el alcance o en el precio de un contrato que aprueba por las partes. Existe la modificación de un contrato cuando las partes aprueban un cambio que les crea nuevos derechos y obligaciones exigibles en el contrato, o bien cambios en los existentes.

Cuando existe una modificación en el contrato aprobada por ambas partes, es decir, aquella cuyas condiciones crean obligaciones y derechos exigibles) se contabiliza como un contrato independiente si, a) genera una obligación independiente de desempeño diferenciada, y b) el precio adicional refleja el precio de venta aislado de dicha obligación independiente. En caso contrario a lo expuesto anteriormente, la modificación será tratada como un ajuste del contrato original. (Deloitte, 2015)

### **Identificación de las obligaciones de desempeño**

Una vez identificado el contrato con el cliente, se deberá identificar las obligaciones diferenciadas, esto es los bienes o servicios comprometidos en un contrato, el cual deberá ser realizado al inicio del contrato.

Las obligaciones de desempeño deben ser registrado de forma independiente si cumple las siguientes condiciones: a) el cliente puede beneficiarse del bien o servicio en sí mismo o junto con otros recursos que

están ya disponibles para él, y b) el compromiso de la entidad de transferir el bien o servicio al cliente es identificable por separado de otros compromisos del contrato (es decir, el compromiso de transferir el bien o servicio es distinto en el contexto del contrato). (IFRS Foundation, 2014)

Cabe mencionar que existen factores que podrían señalar que una serie de bienes o servicios diferenciados, pero prácticamente idénticos entre sí y con el mismo patrón de transferencia al cliente, se contemplen como una única obligación. A continuación se presenta el siguiente esquema, para identificar las obligaciones diferenciadas en un contrato: (Deloitte, 2015)

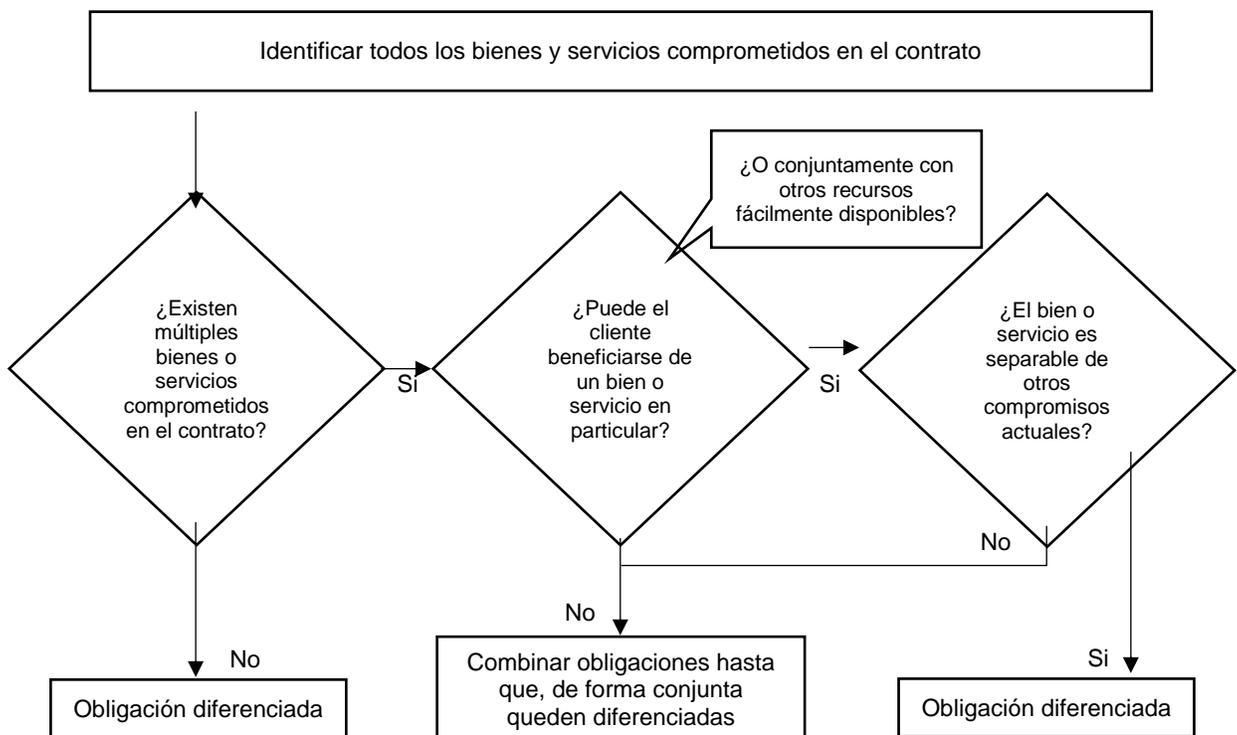


Figura 5. Modelo de reconocimiento de ingresos. Adaptado de " NIIF 15 Ingresos procedentes de contratos con clientes", por Deloitte (2015).

Entre los factores que señalan que un bien o servicio comprometido no puedan identificarse separadamente de otros compromisos se incluyen los siguientes: a) si la entidad está utilizando los bienes o servicios como un

recurso para producir o entregar el producto o productos combinados especificado por el cliente, b) si uno o más de los bienes o servicios modifican o personalizan de forma significativa, por uno o más de los otros bienes o servicios comprometidos en el contrato y c) los bienes o servicios son altamente interdependientes o están fuertemente interrelacionados.

### **Determinación del precio de transacción**

Las entidades deberán determinar el precio de transacción tomando en consideración los términos contractuales y sus prácticas tradicionales del negocio. El precio de la transacción corresponderá a la contraprestación a la que tiene derecho la entidad por la transferencia de los bienes o servicios comprometidos, la cual podrá incluir importes fijos, variables o ambos; así como también la contraprestación podría revestir una existencia de componente de financiación significativa.

Los importes variables como contraprestación prometida por un cliente puede encontrarse estipulado de forma explícito en el contrato, pero así mismo podría existir circunstancias que indiquen la existencia de una variabilidad y estas podrían ser: a) que de las prácticas tradicionales del negocio el cliente tenga una expectativa válida que la entidad aceptará como contraprestación un monto menor que el establecido en el contrato; el cual podría denominarse descuento, devolución, reembolso o crédito, b) Premisas que señalan que al establecer un acuerdo contractual con un cliente, la entidad tiene la intención implícita de ofrecerle una reducción en el precio como estrategia y captación de ventas.

Estas contraprestaciones variables se estimarán bajo la utilización del método del valor esperado (suma de los importes ponderados según su probabilidad en un rango de importes de contraprestación posibles, utilizado cuando una entidad tiene un gran número de contratos con características

similares) o el importe más probable (importe individual más probable en un rango de importes de contraprestaciones posibles). (IFRS Foundation, 2017a)

La contraprestación variable sólo se incluirá en el precio de la transacción si es altamente probable y siempre que su reconocimiento no origine en un futuro una reversión significativa de los ingresos, esto podría ocurrir cuando la variabilidad depende de factores exógenos al control de la entidad, la incertidumbre de la ocurrencia se resuelva en un periodo largo de tiempo o no existe suficiente información histórica que permita a la entidad establecer una mejor estimación sobre el desenlace de estos importes variables. (Deloitte, 2014)

La evaluación de si existe un componente significativo de financiamiento en una transacción y si su precio se ve influenciado por el mismo, no se registrará solamente a que el mismo se encuentre estipulado en el contrato de forma explícita; sino que se evaluará si el contrato origina de forma implícita un componente de financiamiento dentro de las condiciones de pago acordadas por las partes.

Las entidades deberán evaluar todos los hechos y circunstancias relevantes del contrato a fin de determinar si el mismo contiene un componente de financiamiento significativo, en el cual se incluirá los dos siguientes aspectos: a) la diferencia entre el importe de la contraprestación acordada y el precio de venta en efectivo de los bienes o servicios comprometidos; y b) el efecto combinado del periodo de tiempo esperado entre el momento en que la entidad transfiere los bienes o servicios comprometidos con cliente y el momento en que el cliente paga por dichos bienes o servicios; y las tasas de interés dominantes en el mercado correspondiente. (IFRS Foundation, 2017a)

Así mismo luego de evaluar estos dos aspectos, se considerará que un contrato no contiene un componente de financiamiento significativo si existiese la presencia de los siguientes factores: a) el cliente pagó por los bienes o servicios por anticipado; b) una parte sustancial de la contraprestación comprometida por el cliente es variable y el importe de esa contraprestación varía según ocurra o no un suceso futuro que no está sustancialmente dentro del control del cliente o de la entidad y; c) La diferencia entre la contraprestación acordada y el precio de venta en efectivo del bien o servicio surge por razones distintas a la de proporcionar financiación al cliente o a la entidad. (IFRS Foundation, 2017)

La NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes además menciona que en caso que el periodo entre el momento en que se transfiere un bien o servicio comprometido con el cliente y el momento en que el cliente paga por ese bien o servicio sea de un año o menos no es necesario ajustar el importe para dar cuenta de los efectos de un componente de financiación significativo. (Ernst & Young, 2017)

### **Asignación del precio de transacción**

Si un contrato contiene más de una obligación de desempeño con el cliente, una entidad distribuirá el precio de la transacción a cada obligación de desempeño identificada en el contrato basándose en el precio relativo de venta independiente. Para realizar la asignación del precio de transacción se deberá al comienzo del contrato determinar el precio de venta independiente de cada obligación de desempeño señalado en el contrato y su asignación se realizará en proporción a dichos precios de venta independientes. (Deloitte, 2014)

La mejor evidencia de un precio de venta independiente es el precio observable al que la entidad vendería un bien o servicio de forma separada a un

cliente. En caso de no ser directamente observable, la norma establece los siguientes métodos para estimar el precio de venta independiente: a) evaluación del mercado ajustado, esto es estimar el precio que un cliente estaría dispuesto a pagar por los bienes o servicios comprometidos de manera separada en un mercado con características similares; b) enfoque del costo esperado más un margen y; c) enfoque residual, el cual consiste en que una entidad puede estimar el precio de venta independiente por referencia al precio de la transacción total menos la suma de los precios de venta independientes observables de los otros bienes o servicios comprometidos en el contrato.

Cuando exista un descuento que en su totalidad está relacionada con una o más pero no con todas las obligaciones de desempeño acordadas en un contrato, la entidad asignará el descuento proporcionalmente a todas las obligaciones de desempeño del contrato.

Si existiere un importe variable incluido en el precio de la transacción, se deberá considerar si el importe variable es aplicado para todas o solo para algunas obligaciones de desempeño. El importe variable deberá distribuirse para todas las obligaciones de desempeño estipuladas en el contrato, salvo en el caso que se pueda identificar que afecta y se debe únicamente a una obligación de desempeño.

### **Reconocimiento de Ingresos**

La entidad contabilizará los ingresos derivados del contrato cuando se satisfaga una obligación de desempeño mediante la transferencia de los bienes o servicios comprometidos al cliente; esto es que el cliente obtenga el control de dichos bienes o servicios. Por control se interpreta a la capacidad de dirigir el uso y la obtención de los beneficios intrínsecos del activo; el cual difiere con el enfoque de la NIC 18: Ingresos de Actividades Ordinarias que consideraba las

transferencias de los beneficios y riesgos de los bienes o servicios para su reconocimiento de los ingresos.

La entidad determinará si las obligaciones de desempeño al comienzo del contrato se satisfacen en un determinado momento o a lo largo del tiempo.

Una obligación se cumple a lo largo del tiempo y se reconocerán los ingresos de esta manera, si satisfacen todas o al menos uno los siguientes criterios: a) el cliente recibe y consume de forma simultánea los beneficios proporcionados por el desempeño de la entidad a medida que la entidad lo realiza; b) el desempeño de la entidad crea o mejora un activo que el cliente controla a medida que se crea o mejora y; c) el desempeño de la entidad no crea un activo con un uso alternativo para la entidad y la entidad tiene un derecho exigible al pago por el desempeño que se haya completado hasta la fecha. (IFRS Foundation, 2017)

En caso que una obligación no se satisfaga a lo largo del tiempo se entenderá que la entidad procederá a satisfacer en un determinado momento, para determinar el momento concreto en que se tiene que reconocer el ingreso la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes menciona algunos indicadores a contemplar, y estos son: a) la entidad tiene un derecho presente al pago por el activo; b) el cliente tiene el derecho legal al activo; c) la entidad ha transferido la posesión física del activo; d) el cliente tiene los riesgos y recompensas significativos de la propiedad del activo y; e) el cliente ha aceptado el activo. (IFRS Foundation, 2017)

Para sintetizar sobre el momento del reconocimiento de ingresos bajo enfoque NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes, se procedió a realizar el siguiente esquema:

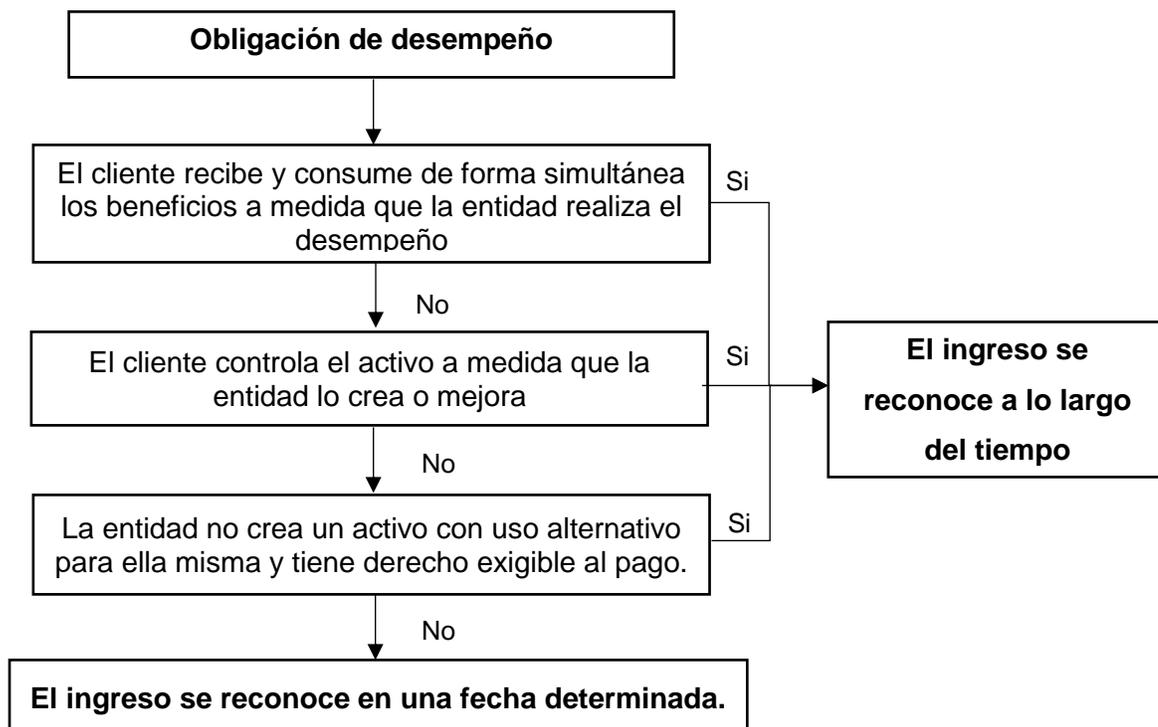


Figura 5. Obligaciones de desempeño a lo largo del tiempo y en un momento determinado. Adaptado de " NIIF 15 Ingresos ordinarios procedentes de contratos con clientes", por(Ernst & Young, 2017)

Adicionalmente la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes establece un nuevo criterio de contabilización, el cual corresponde a los costos incrementales de la obtención de un contrato. La norma establece criterios específicos para determinar que costes relativos de un contrato deben reconocerse como un activo. Los costos incrementales de un contrato se contabilizará como gastos cuando tengan lugar si el periodo de amortización del activo que la entidad hubiera reconocido en cualquier caso es de un año o menos. (IFRS Foundation, 2017)

Los costes de cumplimiento de un contrato se activan cuando corresponden directamente a un contrato, generan o mejoran los recursos que se usarán para cumplir con las obligaciones y se espera que se van a recuperar. Cabe

mencionar que los costes activados se amortizarán a medida se transfieran los bienes o servicios que correspondan a los costes activados.(Deloitte, 2014)

### **Aplicación de la NIIF 9**

En julio de 2014 el Consejo emitió la versión completa de la NIIF 9: Instrumentos Financieros. El Consejo realizó modificaciones a los requerimientos de clasificación y medición para activos financieros, abordando un rango limitado de cuestiones de aplicación e introduciendo una categoría de medición de “valor razonable con cambios en otro resultado integral” para instrumentos de deuda simples concretos. El Consejo también añadió a la NIIF 9: Instrumentos Financieros los requerimientos de deterioro de valor relacionados con la contabilidad de las pérdidas crediticias esperadas sobre los activos financieros de una entidad y los compromisos de ampliar el crédito. Se acordó una nueva fecha de aplicación obligatoria, la cual entrará en vigencia el 1 de enero de 2018. (IFRS Foundation, 2014)

El IASB ha pretendido siempre que la NIIF 9: Instrumentos Financieros sustituya a la NIC 39: Instrumentos Financieros – Reconocimiento y Medición en su totalidad. Sin embargo, en respuesta a las solicitudes de las partes interesadas de que la contabilidad de instrumentos financieros debía mejorarse con rapidez, el IASB dividió su proyecto para sustituir la NIC 39: Instrumentos Financieros – Reconocimiento y Medición en tres fases principales. A medida que el IASB completó cada fase, creó capítulos en la NIIF 9: Instrumentos Financieros que sustituyeron los requerimientos correspondientes de la NIC 39: Instrumentos Financieros – Reconocimiento y Medición.

Las tres fases principales del proyecto del IASB para sustituir la NIC 39: Instrumentos Financieros – Reconocimiento y Medición son:

- a) Fase 1: clasificación y medición de los activos financieros y pasivos financieros. En noviembre de 2009 el IASB emitió los capítulos de la NIIF 9: Instrumentos Financieros relativos a la clasificación y medición de los activos financieros. Dichos capítulos requieren que los activos financieros se clasifiquen sobre la base del modelo de negocio en el que se mantienen y de las características de sus flujos de efectivo contractuales. En octubre de 2010 el IASB añadió a la NIIF 9: Instrumentos Financieros los requerimientos relacionados con la clasificación y medición de los pasivos financieros. En julio de 2014, el IASB realizó modificaciones limitadas a los requerimientos de clasificación y medición de la NIIF 9 para activos financieros.
- b) Fase 2: metodología del deterioro de valor. En julio de 2014, el IASB añadió a la NIIF 9: Instrumentos Financieros los requerimientos de deterioro de valor relacionados con la contabilidad de las pérdidas crediticias esperadas sobre los activos financieros de una entidad y los compromisos de ampliar el crédito.
- c) Fase 3: contabilidad de coberturas. En noviembre de 2013 el IASB añadió a la NIIF 9: Instrumentos Financieros los requerimientos relacionados con la contabilidad de coberturas.(IFRS Foundation, 2014a)

Entre los principales cambios, el cual se abordará en el trabajo de titulación se encuentra el deterioro de valor.

### **Aplicación de la NIIF 16**

La NIIF 16: Arrendamientos tuvo antecedentes en la NIC 17: Arrendamientos, cuya vigencia inicio en 1984. Debido a que la NIC 17: Arrendamientos, no englobaba el siguiente contenido el IFRS decidió tomar en consideración la emisión de una nueva norma:

- SIC 15 “Arrendamientos operativos – incentivos” presentada en 1999
- SIC 27 “Evaluación de la esencia de las transacciones que adoptan la forma legal de un arrendamiento”, aprobada en el 2001.

- CINIIF 4 “Determinación de si un acuerdo contiene un arrendamiento”, la cual entró en vigencia en el 2006.

### ***Objetivo***

La NIIF 16: Arrendamientos establece los principios para el reconocimiento, medición, presentación de información a revelar de los arrendamientos. Además, se encarga de asegurar que los arrendatarios y arrendadores proporcionen información relevante que demuestren la información fiable y transparente que sea base a los usuarios de los estados financieros para evaluar el efecto que los arrendamientos. (IFRS Foundation, 2017b, p. 16)

### ***Identificación de un arrendamiento***

La NIIF 16: Arrendamientos incluye una nueva sección donde se detallan las características que sirven para identificar si se celebra o no un contrato de arrendamiento y si este es operativo o financiero. Por otro lado, en el giro normal de las transacciones comunes; un contrato puede ser tácito, verbal, escrito; sin embargo la norma establece para fines de respaldo celebrar un contrato escrito que describa cada una de las cláusulas.

### ***Plazo del arrendamiento***

El período no cancelable de un arrendamiento determina el plazo del arrendamiento, ya que se espera que el arrendador por ese lapso de tiempo utilice el bien. Al plazo de arrendamiento se le debe considerar lo siguiente: (a) certeza que el período se amplíe; y (b) y la certeza de no aplicar la opción anterior. (IFRS Foundation, 2017)

### ***Determinación de tasa interés de descuento en plazo de arrendamiento***

Un componente clave en el plazo del arrendamiento es la tasa de descuento en un componente muy importante al momento de determinar el valor actual de todos las mensualidades que se hacen por la utilización del bien. Por lo cual se determinan la tasa implícita en el arrendamiento y la tasa incremental y se utiliza cualquier que sea más fácil de determinar. La tasa de Interés implícita una comparación entre (a) los pagos por el arrendamiento y (b) el valor residual no garantizado, con la suma de (i) el valor razonable del activo subyacente y (ii) cualquier costo directo inicial del arrendador. (Kieso, Weygandt, & Warfield, 2013)

### ***Modelo de reconocimientos de arrendamientos de acuerdo con NIIF***

#### **16**

En la medición inicial de esta norma se reconoce el activo por derecho de uso y el pasivo por arrendamiento.

#### ***Medición Inicial***

El arrendatario medirá un activo por derecho de uso al costo. El costo del activo por derecho de uso comprenderá: (a) el importe de la medición inicial del pasivo por arrendamiento; (b) los pagos por arrendamiento realizados antes o a partir de la fecha de comienzo, menos los incentivos de arrendamiento recibidos; (c) los costos directos iniciales incurridos por el arrendatario; y (d) una estimación de los costos a incurrir por el arrendatario al desmantelar y eliminar el activo subyacente, restaurando el lugar en el que está ubicado o restaurar el activo subyacente a la condición requerida por los términos y condiciones del arrendamiento, a menos que se incurra en esos costos para producir inventarios. (IFRS Foundation, 2017)

### ***Medición posterior***

Posteriormente, un arrendatario medirá su activo por derecho de uso aplicando el modelo del costo. Dicho modelo se refiere a que un arrendatario medirá un activo por derecho de uso al costo considerando: (a) la depreciación acumulada y las pérdidas acumuladas por deterioro del valor (negativo); y (b) ajustado por cualquier nueva medición del pasivo por arrendamiento. Un arrendatario aplicará los requerimientos de la depreciación de la NIC 16: Propiedades, Planta y Equipo al depreciar el activo por derecho de uso. Después de la fecha de comienzo, un arrendatario medirá un pasivo por arrendamiento:(a) incrementando el importe en libros;(b) reduciendo el importe en libros para reflejar los pagos por arrendamiento realizados; y (c) midiendo nuevamente el importe en libros para reflejar las nuevas mediciones o modificaciones del arrendamiento.(IFRS Foundation, 2017)

Tabla 5  
Aspectos Claves NIIF 16: Arrendamientos

<b>Aspectos Claves NIIF 16. Arrendamientos</b>	
<b>Modelo de contabilidad del arrendatario</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– El arrendatario no realizará evaluación de si el arrendamiento es operativo o financiero como antes en la NIC 17.</li> <li>– Se reconocerá inicialmente un pasivo por arrendamiento y un activo por derecho de uso.</li> <li>– Se evaluará si un contrato corresponde o da lugar a un arrendamiento de acuerdo con los criterios indicados en la NIIF 16</li> </ul>
<b>Modelo de contabilidad del arrendor</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Modelo dual de contabilidad de arrendamientos para arrendadores</li> <li>– Prueba para la clasificación de arrendamientos basada en los criterios de clasificación de la NIC 17</li> <li>– Modelo de contabilidad de arrendamientos financieros basado en la contabilidad de arrendamientos financieros de la NIC 17, con reconocimiento de la inversión neta en el arrendamiento que incluye el derecho de cobro del arrendamiento y el activo residual</li> <li>– Modelo de contabilidad de arrendamientos operativos basado en la contabilidad de arrendamientos operativos de la NIC 17</li> </ul>
<b>Excepciones prácticas y exenciones específicas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Exención optativa del arrendatario para arrendamientos a corto plazo; es decir, cuando el periodo de arrendamiento, según la nueva norma, es igual o inferior a 12 meses</li> <li>– Se permite la contabilidad a nivel de cartera si no difiere sustancialmente de aplicar los requerimientos a los arrendamientos individuales</li> </ul>
<b>Fecha de vigencia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Ejercicios contables que comiencen a partir del 1 de enero de 2019</li> <li>– Se permite su adopción anticipada si se adopta también la NIIF 15 Ingresos de contratos con clientes</li> </ul>

Nota: Adaptado de “Aspectos Claves NIIF 16: Arrendamientos”, por (KPMG, 2016)

## **Capítulo 3: Metodología**

### **Tipo de Investigación**

El trabajo de investigación según Malhotra, Ortiz Salinas y Benassini, (2008) tiene un tipo de investigación experimental, la cual responde al grupo de variables que ponen a prueba su efecto, en este caso en el momento de mostrar la implementación de casos presentados con las normas objeto del presente Trabajo de Titulación, revelarán los efectos financieros y contables. Además, según la cronología en los periodos en el cual fueron implementados, esta investigación es de carácter prospectiva ya que muestra la aplicación de estas normas en estados financieros del año en curso. Adicionalmente, el diseño de investigación según el tipo de medición es de tipo transversal, debido que analiza la implementación de la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes, NIIF 16: Arrendamientos, y NIIF 9: Instrumentos Financieros en un momento determinado del tiempo, es decir durante el período 2018. (Rivero, 2013, pp. 40-41)

### **Enfoque de Investigación**

El enfoque de la investigación es cualitativo, según (Rivero, 2013) es aquel que recolecta datos sin necesidad de medición de información numérica, por lo tanto busca medir el impacto de la implementación de unas Normas Internacionales de Contabilidad en los Estados Financieros de compañías dedicadas al sector de Telecomunicaciones.

### **Fuentes de Información**

El presente trabajo utiliza fuentes de información secundarias, es decir información que ha sido levantada previamente y de acceso público tales como la que proporciona la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, Servicio de Rentas Internas, BCE (Banco Central del Ecuador), INEC (Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos), ARCOTEL (Agencia de control y

Regulación de Telecomunicaciones), MINTEL (Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información) que son entes de control cuya información contribuye al análisis del sector de telecomunicaciones.

### **Tipo de Herramienta**

La herramienta utilizada en este trabajo de investigación es cualitativa, lo cual reafirma enfoque de investigación, ya que se pretende medir obtener información producto de la opinión de un experto en el tema que aporte de criterios que ayuden a soportar las preguntas de investigación.

### **Opinión de Expertos**

Como un aporte al Trabajo de Investigación, se efectuó una entrevista a un experto en el área contable, la cual se trata de la Mgs. Betsy Zorrilla, *Senior Partner en Ernst & Young*, quien tiene más de 20 años de experiencia en auditoría externa y que ha revisado y aprobado informes respecto a los estados financieros del Sector de telecomunicaciones.

A continuación se muestran las preguntas realizadas a la entrevistada:

#### **1. ¿Cómo estima la implementación de las nuevas NIIF en el sector de telecomunicaciones. ¿Considera que los impactos de la NIIF 15 y NIIF 16 son relevantes en este sector?**

El sector de telecomunicaciones está identificado como uno de los sectores en los que se presentará un impacto importante en la aplicación de estas normas, principalmente en el caso de la NIIF 16, debido a que por la operación de las mismas tiene varios contratos que implican el uso de activos como locales, alquiler de equipos, radiobases, etc.

Implementar las nuevas normas es complejo, ya que requiere que una entidad desarrolle nuevos procesos y controles, o modificar los procesos existentes para identificar cada uno de los cambios que requieren estas normas, Incluso algunas empresas pueden elegir implementar nuevos sistemas de tecnología de información para asistir en la contabilización para la transición y/o la contabilización prospectiva. Adicionalmente la determinación de los impactos de estas normas involucra que las entidades hagan importantes uso de juicios o criterios, tales como la determinación de la tasa de descuento,

**2. ¿Cuál fue la principal preocupación de los miembros del IASB al reformar el reconocimiento inicial y posterior de los arrendamientos financieros, razón por el cual se tuvo que derogar la NIC 17?**

Resumiría que las principales preocupaciones de los miembros y usuarios de la norma que se derogó correspondían a:

La existencia de dos modelos contables muy diferentes para los arrendamientos (el modelo de arrendamiento financiero y el modelo de arrendamiento operativo) lo que implicaba que dos transacciones similares puedan tener diferente tratamiento contable lo cual no permitía la comparabilidad a pesar de que se estén usando las mismas normas bases. Es decir la fuente de financiamiento recibida no se reconocía cuando se clasificaba como un arrendamiento operativo.

Si bien en las revelaciones requeridas por la NIC 17 se pedían ciertos datos referentes al total de las obligaciones, éstos no permitían definir cuál sería el efecto total de dicha obligación, lo que a determinados usuarios que querían determinar esta información para evaluar condiciones financieras específicas no lo puedan efectuar.

**3. ¿Cuáles serían las principales transacciones que tendrían que analizar las empresas de telecomunicaciones en materia de NIIF 16?**

Las compañías de telecomunicaciones suscriben una serie de contratos que involucran el derecho de uso de un activo o que le dan acceso a una porción de una red como los usos de capacidades de fibra óptica , alquiler de terrenos para la instalación de radiobases, uso de sistemas de almacenamiento de información, alquiler de locales para los centros de atención, etc En el caso de que solo se accede a una parte de un activo es necesario evaluar si esto implica un activo identificado o no, para lo cual es necesario aplicar mucho criterio y evaluar cada aspecto del acuerdo para el acceso a esa red o a cualquier activo e identificar si ese derecho permite controlar el uso de ese activo.

En general es necesario que las Compañías identifiquen claramente el universo de acuerdos que poseen para evaluar cada una de las características que define la norma, y considerando la operación de las compañías de telecomunicaciones el impacto de la aplicación de esta norma es alto.

**4. ¿Considera un reto importante en las organizaciones de telecomunicaciones la medición de la pérdida crediticia esperada?  
¿Considera que la implementación en este sector es compleja o la considera fácil de instrumentar?**

El reto no solo es en este sector sino en general en todos los sectores, ya que esto implica un proceso de conocimiento y de identificar cuando aplicar cada concepto de la norma.

**5. De manera general, ¿Cuáles serían los procedimientos que como auditores externos se llevarán a cabo para verificar la razonabilidad en la implementación de las nuevas NIIF en el sector de telecomunicaciones?**

Como auditores nuestro compromiso es verificar cual es el proceso que ha establecido la compañía para definir cuáles son los efectos de la implementación de estas nuevas normas, no solo a nivel de impacto financiero, sino también en la implementación de controles y procedimientos específicos que permita cubrir los riesgos de no identificar adecuadamente las transacciones que se ven afectadas con estas normas.

Si lo planteamos a través de pasos, se entiende que el mismo esto implica:

- a) Obtener un entendimiento del proceso de implementación de la Compañía
- b) En base a este entendimiento entender los riesgos de errores en el proceso de implementación
- c) Desarrollar la estrategia preliminar de auditoría
- d) Evaluar el diseño y testeo de controles
- e) Desarrollar el plan de pruebas sustantivas de auditoría
- f) Ejecutar las pruebas y
- g) Verificar las revelaciones

Por tanto, éstos pasos no solo son para el sector de telecomunicaciones sino en general aplicables a todos los sectores en donde se implementen estas nuevas Normas Internacionales de Información Financiera – NIIF

## **Análisis del Sector de Telecomunicaciones**

El Plan Nacional de Telecomunicaciones y Tecnologías de Información del Ecuador 2016-2021 pretende ser el instrumento de planificación y gestión del sector para que emita las políticas de desarrollo sectorial en materia de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), para conseguir una mayor inclusión digital y competitividad del país.

La visión de este plan es dominar los procesos necesarios para que los usuarios accedan y manejen la información y comunicación con respecto a la tecnología y de esa manera se constituya como un proceso de desarrollo social y solidario del Ecuador.

El Plan Nacional del Buen Vivir contempla políticas y lineamientos importantes para desarrollar el sector de las TIC en Ecuador, con el fin de aumentar la cobertura de servicios en la población y de esa manera contribuya al desarrollo económico y social. Las políticas y lineamiento enunciados para las TIC son las siguientes:

- Democratizar la prestación de servicios públicos de telecomunicaciones y de tecnologías de información y comunicación (TIC), incluyendo radiodifusión, televisión y espectro radioeléctrico, y aumentar su uso y acceso universal.
- Priorizar el desarrollo de iniciativas económicas vinculadas al desarrollo de las TIC, aprovechando las capacidades desarrolladas en software y de los recursos de la biodiversidad, creando espacios e infraestructura pertinente, que sustenten su productividad.
- Articular los programas de innovación participativa en el sector rural, en sistemas formales e informales, con acceso y uso de TIC para incrementar la cobertura de los servicios y fomentar el intercambio de conocimientos entre actores locales.

- Impulsar políticas, estrategias, planes, programas o proyectos para la investigación, el desarrollo y la innovación (I+D+i) de tecnologías de información y comunicación (TIC).
- Continuar con la alfabetización digital de la población, capacitación de docentes en temas digitales, generación de contenidos educativos que fortalezcan el proceso de aprendizaje escolar y repotenciar la infraestructura escolar.

En Ecuador, el Valor Agregado Bruto (VAB) por industria conforma el 93% del Producto Interno Bruto del 2016, por el cual se generaron US\$91,874.6 millones por el concepto antes mencionado respecto a un total de US\$98,614 millones (Banco Central del Ecuador, 2018)

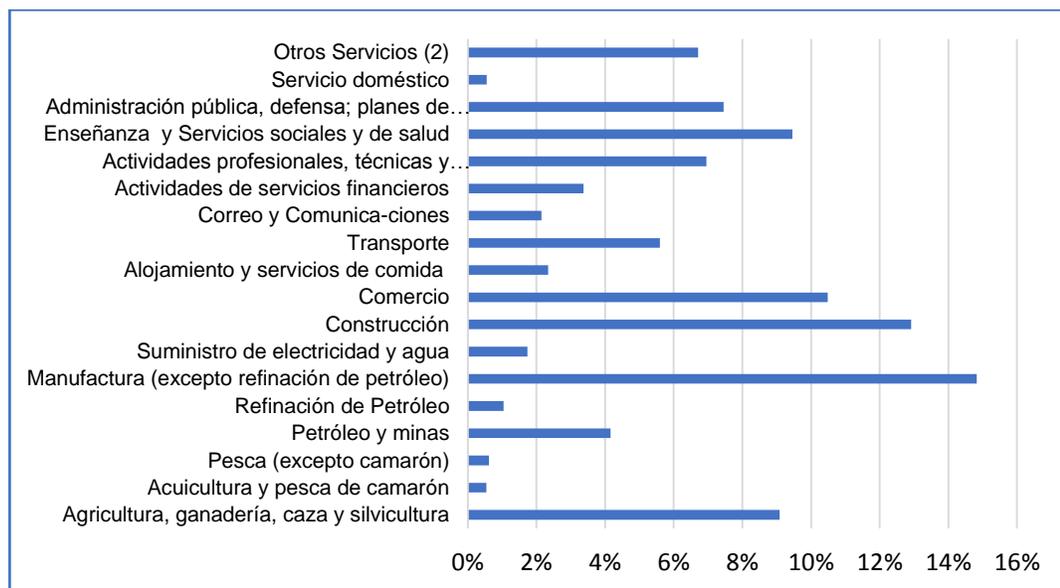


Figura 6. Porcentaje de Valor Agregado de Bruto por Industrias del 2016. Adaptado de “Producto Interno Bruto por Industria”, por Banco Central del Ecuador (2018).

En la Figura 6 se muestra que el sector de Correo y Comunicaciones, en el cual se encuentra incluidos los servicios de telecomunicaciones, contribuye al 2.2% del Producto Interno Bruto (PIB).

De acuerdo al Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC), las cifras del número de empresas entre el 2012 y el 2016 se ha incrementado a razón de un promedio del 2% anual, tal como se muestra a continuación.

Tabla 6. Evolución de número de empresas del Sector Información y Comunicación

Tamaño de Empresa	2012	2013	2014	2015	2016
Microempresa	5.947	6.380	6.505	6.476	6.368
Pequeña empresa	928	979	1.057	1.033	982
Mediana empresa A	102	111	128	117	101
Grande empresa	57	62	59	61	54
Mediana empresa B	52	66	79	81	66
<b>Total</b>	<b>7.086</b>	<b>7.598</b>	<b>7.828</b>	<b>7.768</b>	<b>7.571</b>

Nota: Adaptado de "Número de empresas del Sector de telecomunicaciones según el tamaño desde 2012-2016"

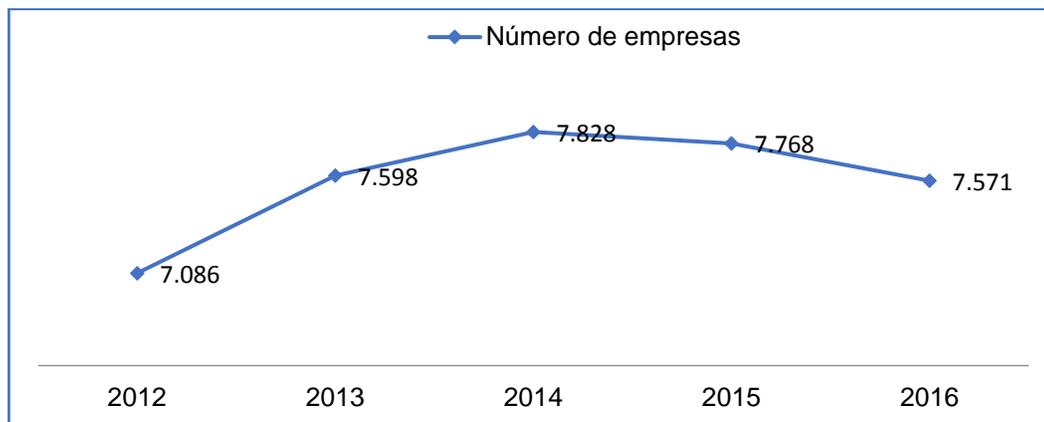


Figura 7. Número de empresas del Sector de Telecomunicaciones según el tamaño desde 2012-2016. Adaptado de Censos, 2017.

Con lo mencionado anteriormente, se puede demostrar que el sector de Información y Comunicación es relevante en la económica ecuatoriana a pesar de no ser representativo en el PIB (2.2% anual), no obstante, el Plan del Buen vivir contribuye al desarrollo de este sector en nuestro país.

Es importante mencionar que de acuerdo a la información que se extrae del Servicio de Rentas Internas, las Empresas de Telecomunicaciones se encuentran entre los sujetos pasivos que mayores ingresos poseen, tal como se muestran en la tabla a continuación:

Tabla 7. Ranking de ingresos de las compañías con ingresos declarados más significativos del 2016

Ranking Ingresos	Nombre del Grupo	Ingresos	Participación Total
1	CORPORACIÓN FAVORITA	2.508.347.688	4,33%
2	BANCO PICHINCHA	2.102.230.435	3,62%
3	SCHLUMBERGER DEL ECUADOR	2.027.332.389	3,50%
4	ALMACENES JUAN ELJURI	1.848.645.782	3,19%
5	OCP ECUADOR	1.660.881.284	2,86%
6	INDUSTRIA PRONACA	1.655.132.823	2,85%
7	CORPORACIÓN EL ROSADO	1.489.463.254	2,57%
8	CLARO	1.447.099.070	2,50%
9	DINADEC	1.236.878.397	2,13%
10	OTROS	42.017.861.381	72,55%
Total		57.993.872.503	100%

Nota: Adaptado de "Estadísticas Generales de Recaudación", por Servicios de Rentas Internas, 2018.

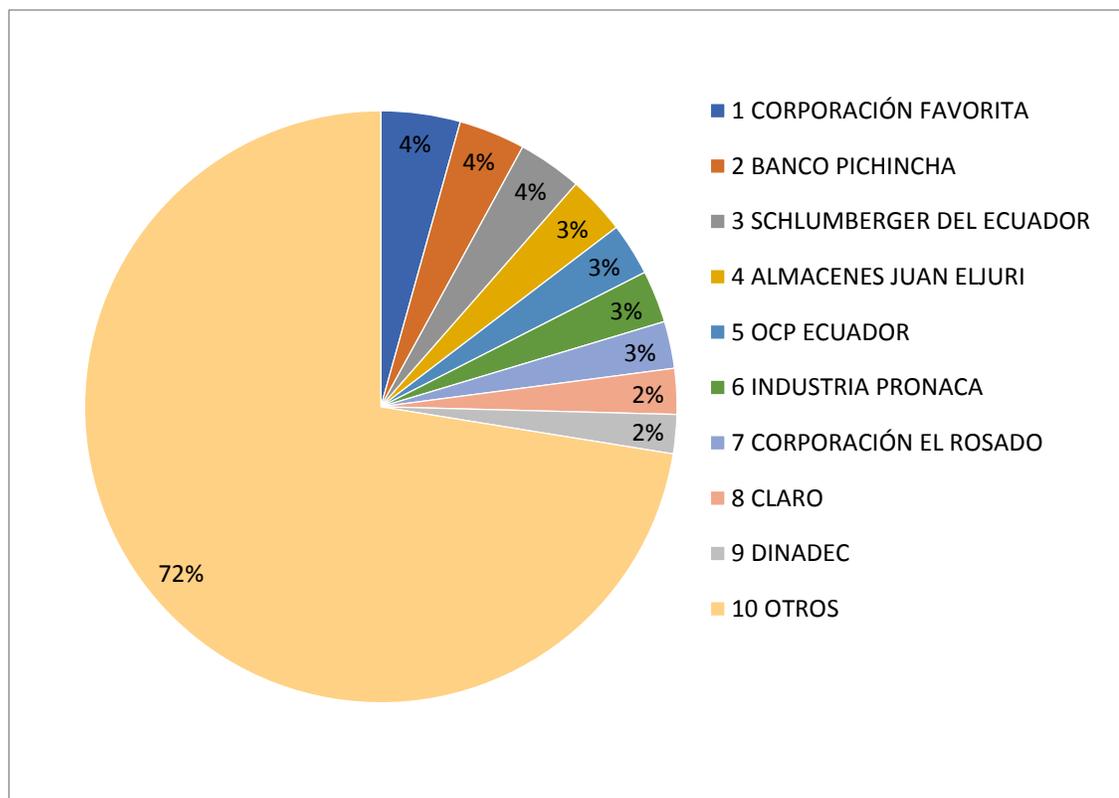


Figura 8. Participación del Sector de Telecomunicaciones dentro de los 10 Principales Grupos Económicos (GE) con mayores Ingresos dentro del Total de GE - Año 2016 (USD.). Adaptado de "Estadísticas Generales de Recaudación", por Servicios de Rentas Internas, 2018.

Tal como se observa en la figura séptima, como por ejemplo la empresa Consorcio Ecuatoriano de Telecomunicaciones que pertenece al Sector de la Información y Comunicación, contribuye con el 8% de la recaudación de los 12

mayores contribuyentes del País, el cual se estima en un total de mUSD 57,993 de ingresos durante el periodo económico 2016.

En lo que respecta a la recaudación del Impuesto a la Renta Causado (IRC), podemos observar que de acuerdo a las estadísticas presentadas por el Servicio de Rentas Internas (SRI), las empresas de telecomunicaciones se encuentran dentro del ranking de mayores contribuyentes en lo que respecta a la recaudación del Impuesto a la Renta Causado, como sigue:

*Tabla 8. Ranking de ingresos de las compañías con ingresos declarados más significativos del 2016*

Ranking IMPUESTO CAUSADO	Nombre del Grupo	IMP. CAUSADO	Participación Total
1	SCHLUMBERGER DEL ECUADOR	132.697.675	10,01%
2	CLARO	67.805.357	5,12%
3	CORPORACIÓN FAVORITA	56.372.039	4,25%
4	BANCO PICHINCHA	46.453.063	3,50%
5	DINADEC	46.177.125	3,48%
6	ALMACENES JUAN ELJURI	34.339.121	2,59%
7	HERDOIZA CRESPO CONSTRUCCIONES	34.195.186	2,58%
8	HOLCIM	31.418.946	2,37%
9	OCP ECUADOR	26.589.872	2,01%
10	OTROS	849.381.381	64,08%
	Total	1.325.429.766	100,00%

*Nota:* Adaptado de "Estadísticas Generales de Recaudación", por Servicios de Rentas Internas, 2018.

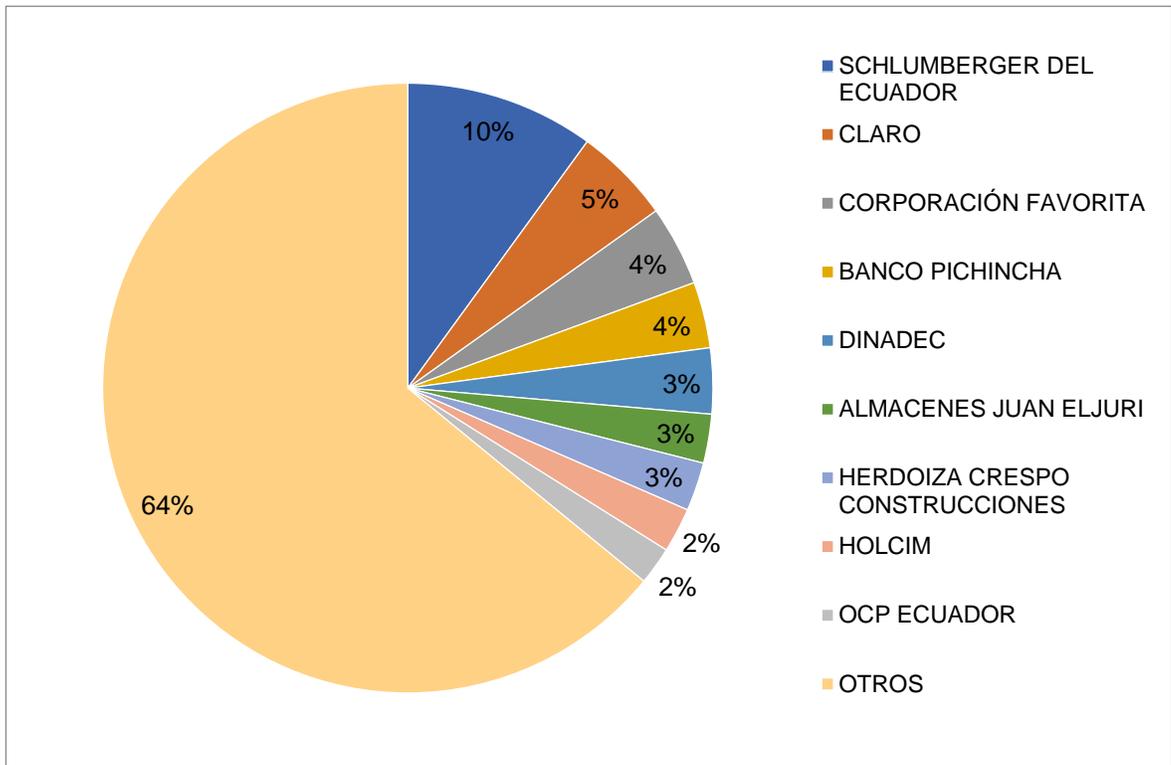


Figura 9. Participación del Sector de Telecomunicaciones dentro de los 10 Principales Grupos Económicos con mayor Impuesto a la Renta Causado (IRC) dentro del Total de GE - Año 2016 (USD.) Adaptado de "Estadísticas Generales de Recaudación", por *Servicios de Rentas Internas, 2018*.

No obstante, como se presenta en esta figura la misma empresa antes mencionada contribuye con el 13%, el cual le corresponde USD de 1,325 de impuesto a renta causado por el ejercicio económico 2016.

De acuerdo a las Figuras 8 y 9 muestran que a nivel de ingresos declarados la compañía CONECEL S.A., empresa representativa del sector de telecomunicaciones, ocupa el puesto ocho y de la misma manera a nivel de contribución impositiva el puesto número dos. Por esta razón, es que se ha escogido el Sector de Telecomunicaciones como objeto de estudio para este trabajo de titulación debido a la alta relevancia en la economía ecuatoriana.

## Capítulo 4: Desarrollo del ejercicio

### Conocimiento del negocio

Las empresas de telecomunicaciones son todas aquellas entidades que tienen como su actividad principal la prestación de servicios a los usuarios para que puedan comunicarse entre los mismos o transmitir un mensaje a otros usuarios; esto es posible mediante el uso de sistemas e infraestructuras tecnológicas avanzadas que la compañía debe adquirir con la finalidad de poder crear una red de telecomunicación.

Los servicios de telecomunicaciones son varios y dependerá de cada entidad el giro del negocio con el cual decidan operar, para brindar 1 o varios de los servicios que incluye este sector, entre los principales servicios que puede mencionarse se encuentran:

- Servicio Móvil Avanzado (SMA).- consiste en los servicios de telefonía celular de voz, internet y mensajes de textos.
- Servicio de Telefonía Fija (STF).- consiste en los servicios de telefonía por cable de voz.
- Servicio de Internet Fija (SIF).- consiste en los servicios de banda ancha, esto mediante la conexión de un módem estático; que permite al usuario navegar en internet.
- Servicios de Suscripción de TV Fija (STVF).- consiste en los servicios brindados de entretenimiento de audio y video por TV bajo la modalidad de cable físico.
- Servicios de Suscripción de TV Móvil (STVF).- consiste en los servicios brindados de entretenimiento de audio y video por TV satelital.

- Servicios de Transmisión Radial.- consiste en los servicios de entretenimiento y difusión de información masiva de audio al público otorgado mediante la emisión de una frecuencia.
- Servicios de Transmisión Televisión Abierta.- consiste en los servicios brindados de entretenimiento y difusión de información masiva audiovisual.

Las empresas de telecomunicaciones en el Ecuador se encuentran reguladas y controladas por la Agencia de Regulación y Control de Telecomunicaciones (ARCOTEL), la cual es anexa al Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información (MINTEL). ARCOTEL categoriza las empresas de telecomunicaciones en 3 grupos, los cuales son: (i) las empresas de radiodifusión, (ii) las empresas televisivas y (iii) las empresas de prestación de servicio de telecomunicaciones.

Las empresas de prestación de servicios de telecomunicaciones en el Ecuador usualmente incluyen como actividad principal la instalación, operación, mantenimiento y explotación del servicio de telefonía celular, telefonía fija, servicios de internet fija, televisión satelital y televisión por fibra óptica.

El objeto del trabajo de estudio se encuentra enfocado en el sector de telecomunicaciones específicamente a las que se dedican a la prestación de servicios de telecomunicaciones y focalizados al segmento del Servicio Móvil Avanzado; siendo así que el trabajo de estudio se centra en transacciones propias que efectúan las principales empresas de telecomunicaciones como lo corresponde: CNT (Corporación Nacional de Telecomunicaciones EP), OTECEL y CONECEL (Consortio Ecuatoriano de Telecomunicaciones S.A.); ya que de acuerdo a la Agencia de Regulación y Control de Telecomunicaciones, estas son las entidades que incluyen el mercado de SMA. A continuación se

presenta el porcentaje de participación de mercado que ocupa cada una de las compañías antes mencionadas:

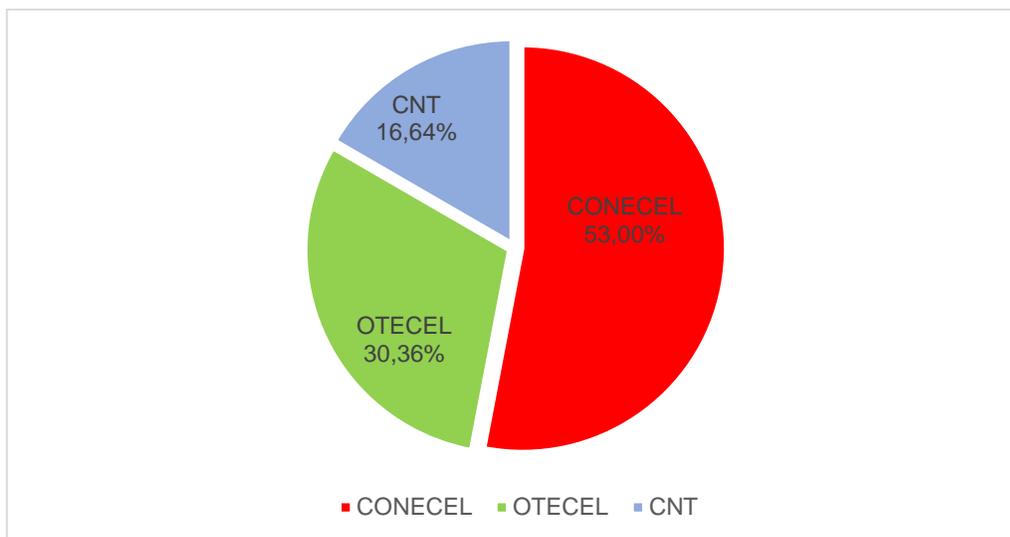


Figura 10. Participación de Mercado de SMA. Adaptado de "Servicio Móvil Avanzado", por (Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones, 2018)

El gráfico da a conocer que la compañía CONECEL S.A. posee más de la mitad de la participación de mercado en el servicio de SMA; encontrándose la compañía Otecel S.A. en segundo lugar con una participación aproximadamente del 30% y CNT EP del restante.

La compañía CONECEL S.A. fue constituida en el año 1993 con el objetivo de brindar servicios de telecomunicaciones de telefonía móvil, el cual a través del tiempo fue evolucionando de acuerdo a las demandas del mercado y se incluyó entre sus servicios la prestación de transmisión de datos móviles y servicios audiovisuales por suscripción bajo la modalidad de televisión codificada satelital denominada DTH. El 23 de noviembre de 2016 mediante resolución No. SCVS-INC-DNASD-SAS-16- 0005973 emitida por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, se aprobó la disolución de la compañía ECUADORTELECOM S.A. (compañía relacionada encargada de prestar servicios de televisión, internet y telefonía fija), así como la fusión por

absorción de CONECEL S.A. (absorbente) con la compañía ECUADORTELECOM S.A. (absorbida), la misma que incluyó el traspaso de los derechos y obligaciones de la compañía absorbida; principalmente la licencia de concesión para la explotación del servicio de audio y video por suscripción bajo la modalidad de cable de fibra óptica, y el contrato de concesión del servicio final de telefonía fija local. Debido a dicha transacción CONECEL S.A. actualmente presta servicios de telefonía móvil y servicios de televisión, internet y telefonía fija.

CONECEL S.A. es una sociedad anónima que forma parte del Grupo “América Móvil” de México, cuya participación accionaria se encuentra compuesta de la siguiente manera:

*Tabla 9*

Participación Accionaria del CONECEL S.A.

<b>Nombre</b>	<b>Nacionalidad</b>	<b>Tipo de Inversión</b>	<b>Capital</b>
AMOV IV, S.A. de C.V.	México	Ext. Directa	0,04
AMX Ecuador, S.A. de C.V.	México	Ext. Residente	11'999.999,06
<b>Total</b>			<b>12'000.000,00</b>

Nota: Adaptado de “Participación Accionaria CONECEL”, por (Superintendencia de Compañías, 2018)

La compañía OTECEL S.A. fue constituida en el año 1993 con el nombre comercial de Bellsouth, el cual a partir del 2005 la multinacional española Telefónica adquirió la marca y la convirtió en Movistar. OTECEL S.A. se dedica a la prestación de servicios de telecomunicaciones de telefonía móvil, servicios de internet inalámbrico móvil (Homenet) y suscripción de plataforma online de entretenimiento, cuya participación accionaria se encuentra compuesta de la siguiente manera:

Tabla 9  
Participación Accionaria del OTECEL S.A.

Nombre	Nacionalidad	Tipo de Inversión	Capital
Telefónica Latinoamericana Holding	España	Ext. Directa	182'885.739
Donoso Echanique Andres Francisco	Ecuador	Nacional	1
<b>Total</b>			<b>182'885.740</b>

Nota: Adaptado de "Participación Accionaria OTECEL", por (Superintendencia de Compañías, 2018)

La compañía CNT EP fue constituida en el año 2008 como una entidad de sociedad anónima que absorbió a las telefónicas Andinatel S.A. y Pacifictel S.A. con un capital suscrito de US\$245'920.000, el cual se dedicaba a la prestación de servicios de telefonía fija. En el año 2010 por decreto ejecutivo No. 218, la Corporación Nacional de Telecomunicaciones S.A. pasa a ser entidad pública, denominándose CNT EP (Corporación Nacional de Telecomunicaciones Empresa Pública). En el 2010 CNT EP absorbe a la compañía Alegro PCS y con esto el derecho de poder brindar servicio de telefonía móvil. La empresa pública actualmente brinda servicios de telecomunicación de telefonía fija, móvil y televisión satelital.

Actualmente las compañías del sector de telecomunicaciones del servicio móvil avanzado brindan el servicio mediante las tecnologías 2G (GSM), 3G (UMTS), 3.5G (HSPA+) y 4G (LTE); estas tecnologías se ven influenciadas por el avance de los dispositivos celulares que actualmente permiten realizar transferencia de datos, servicios de internet en la nube, videos conferencias y juegos a una mayor velocidad.

La tecnología 4G comenzó a operar en el Ecuador en el año 2014, siendo CNT EP el primer operador en brindar el servicio bajo esta tecnología. Las

operadoras CONECEL S.A. y OTECEL S.A. a finales del año 2015 el ARCOTEL otorgó el derecho de concesión de operar con la tecnología 4G; ocasionando que CNT EP aumentará el número de abonados y por ende su participación. A continuación se presenta el evolutivo de los abonados de manera anual.

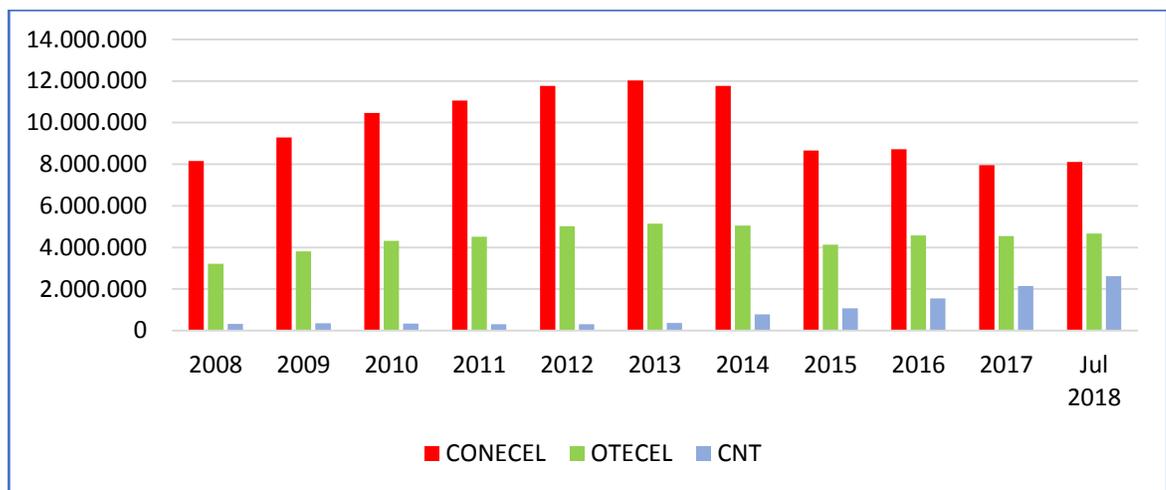


Figura 11. Número de Abonados por Operador. Adaptado de “Servicio Móvil Avanzado”, por (Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones , 2018)

Observamos en la figura 10 que la operadora CNT EP incrementó su número de abonados desde el periodo 2014 hasta la actualidad, lo opuesto a la operadora Conecel S.A., que ha disminuido sus abonados a partir de la fecha mencionada, la cual fue a partir que CNT EP adquirió la tecnología 4G.

En el primer semestre del periodo 2018 en el país los abonados que cuentan con tecnología 4G según lo señalado por ARCOTEL son 6.4 millones aproximadamente, de los cuales el 35% son con el operador CNT EP, el 34% OTECEL S.A. y 31% CONECEL S.A., tal como se muestra en la figura 11.

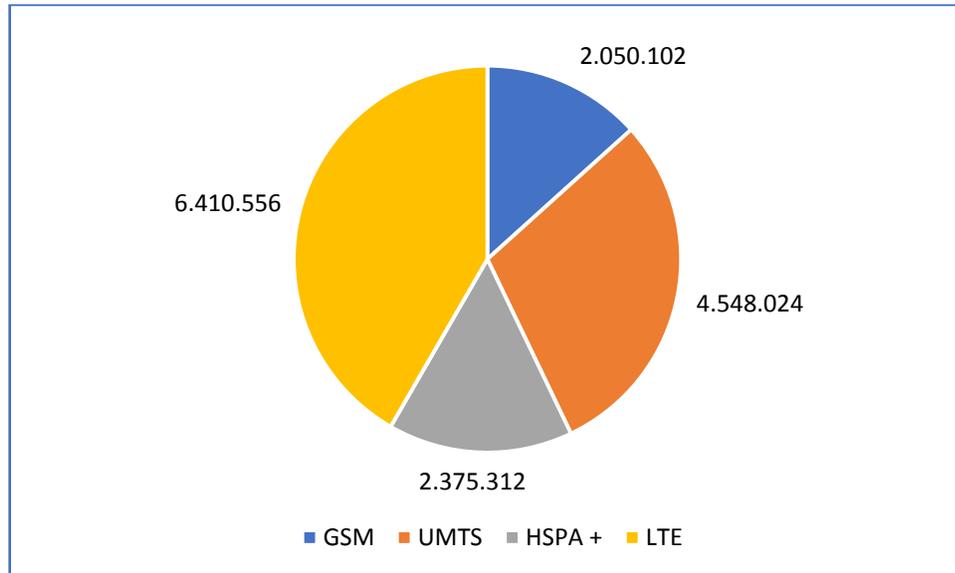


Figura 12. Abonados por tecnologías. Adaptado de “Servicio Móvil Avanzado”, por (Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones |, 2018)

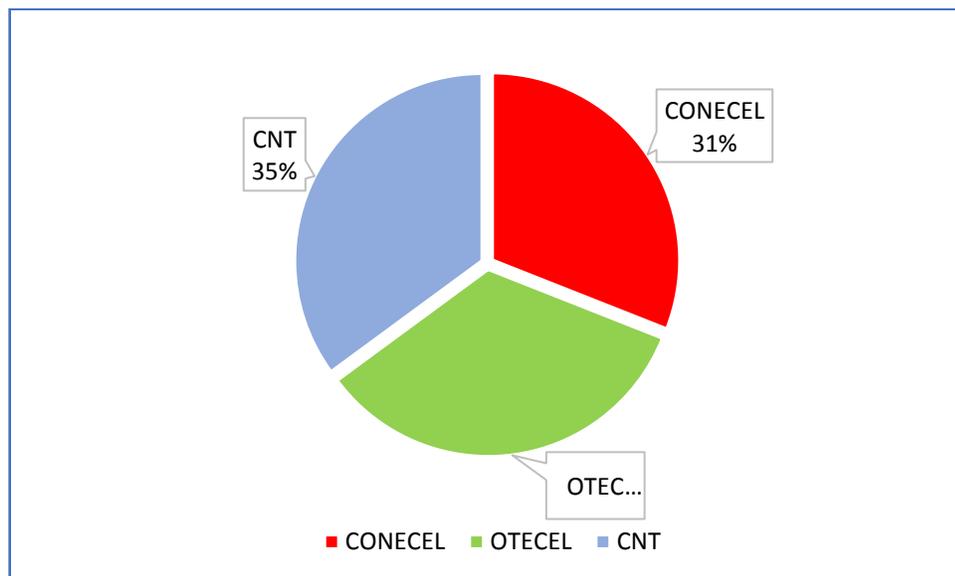


Figura 132. Tecnología AG por Operador. Adaptado de “Servicio Móvil Avanzado”, por (Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones |, 2018)

El servicio Móvil Avanzado puede ser brindado a los usuarios bajo la modalidad de una línea Prepago o Postpago. La modalidad se encuentra a

elección del abonado, el mismo dependerá del poder adquisitivo y de acuerdo a las necesidades de cada usuario.

La modalidad de la línea Prepago para adquirir los servicios de telecomunicación, funciona mediante la compra de tiempo aire (recargas o tarjetas prepago), el cual otorgará al abonado un saldo en dólares, que podrán ser consumidos mediante la ejecución de transacciones (voz, sms o datos) que permitirán al abonado adquirir los servicios de telecomunicación hasta que se consuma el saldo. Este tipo de modalidad de servicio de acuerdo a la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes, las operadoras de telecomunicación deberán reconocer sus ingresos a lo largo del tiempo a medida que se satisfaga la obligación de desempeño; reconociendo al momento que el abonado realiza la compra de tiempo aire un pasivo que representará la obligación que la entidad tiene con el abonado de brindar el servicio y a medida que se vaya consumiendo el saldo se reconocerá el ingreso.

La modalidad de la línea Postpago para adquirir los servicios de telecomunicación, funciona mediante la elección de un plan (oferta de paquete de minutos, sms y datos predefinidos) por parte del abonado de acuerdo a sus necesidades y preferencias. El abonado deberá firmar un contrato por escrito con la operadora señalando el plan a su elección; ésto con la finalidad que una parte se compromete a brindar el servicio de telecomunicación de acuerdo a lo ofertado en el plan de manera mensual y la otra parte se compromete a realizar los pagos mensuales de acuerdo al precio del plan por recibir los servicios de telecomunicación. Cabe mencionar que estos contratos pueden incluir adicionalmente la compra de un equipo celular que de acuerdo al abonado escogerá pagar al contado o a un determinado plazo. Los servicios de telecomunicación que el plan incluye pueden ser gozados por el cliente hasta 1 mes, en caso que el abonado realice el uso del plan de manera parcial, el

mismo no eximirá de realizar el pago sobre la totalidad del precio del plan; transcurrido el mes se vuelve acreditar a la línea del abonado los minutos, sms y datos que incluya en el plan. Este tipo de modalidad de servicio de acuerdo a la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes las operadoras de telecomunicación tendrán aún más trabajo para el reconocimiento de ingresos derivados de estos contratos; debido a que puede existir más de una obligación de desempeño en el contrato, sus precios de venta independientes pueden variar con los contractuales derivados de contraprestaciones variables o existencia de componentes de financiación ya que las operadoras de telecomunicación no realizan cobro por interés por el plazo otorgado; así como también la asignación de sus precios independientes a cada obligación de desempeño contractual.

Adicionalmente entre las operadoras existe el cobro de una tarifa por las transacciones de llamadas que realizan los abonados a diferentes operadoras a la cual se encuentra suscrito; esto se conoce como Interconexión. El ingreso por Interconexión se determina mediante el producto de los minutos que lo abonados de otras operadoras han realizado a la operadora en estudio y la tarifa aplicada de acuerdo a lo estipulado por el ARCOTEL según resolución ARCOTEL-CRDM-2017-0066-M. Las tarifas han tenido varios cambios desde el periodo 2016 debido al incidente natural (terremoto) ocurrido en el país el 26 de abril del 2016. La evolución de las tarifas ha venido como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 10  
Tarifas de Interconexión por operador

<b>Operador</b>	<b>Cargo Original (ctvs.)</b>	<b>A partir de: 17 abril 2016 hasta 23:59:59h de 15 julio 2016</b>	<b>A partir de: 1 noviembre 2016 hasta 23:59:59h de 30 abril 2017</b>	<b>A partir de: 1 mayo 2017 hasta 23:59:59h de 30 abril 2018</b>	<b>A partir de: 1 mayo 2018 en adelante</b>
Claro	0,04997	0,024985	0,012493	0,010150	0,01015
Movistar	0,06390	0,031950	0,015975	0,013750	0,01015

CNT E.P.	0,09150	0,045750	0,022875	0,018040	0,01347
----------	---------	----------	----------	----------	---------

Nota: Adaptado de Resolución de ARCOTEL -2017-0331, por (Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones, 2017, p. 033)

Este tipo de ingreso no tendrá un impacto significativo por la aplicación de la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes debido a que las tarifas son constantes de acuerdo a lo estipulado por la ARCOTEL y sus ingresos son reconocidos en el mes de acuerdo a los minutos de interconexión realizados entre operadoras. Cabe mencionar que el servicio de Interconexión puede derivar un Ingreso y un Gasto para las operadoras.

Las operadoras del sector de telecomunicaciones entre sus costos operativos, se derivan principalmente los siguientes costos:

- **Licencias de Operación.-** Corresponden a derechos de uso de frecuencia del espacio radioeléctrico que otorga el Estado a través de la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones. Estas licencias permiten a las operadoras operar en el sector de telecomunicaciones. Las licencias de operación son suscritas en un contrato en el cual se establece el derecho de operar en el país, así como también obligaciones que la operadora debe cumplir, como por ejemplo que deben cumplir con una expansión mínima de cobertura de frecuencia, cobertura ininterrumpida del servicio de telecomunicación y en caso de existir un problema el mismo debe ser resuelto de inmediato, se deberá realizar pagos variables trimestrales de acuerdo a la facturación generada, entre otras obligaciones. El tratamiento contable de las licencias de operación se reconocerá de acuerdo a lo establecido en la NIC 38: Activos Intangibles y los costos derivados del mismo se basarán en la amortización sistemática de la licencia de operación por el lapso de tiempo estipulado en el contrato.

- **Depreciación de Infraestructura.-** Las entidades del sector de telecomunicaciones para brindar el servicio de comunicación entre sus usuarios debe contar con una infraestructura bastante amplia, principalmente los denominados radio bases. Estos equipos son los que permiten brindar la señal a los abonados para que puedan establecer conexión entre ellos y comunicarse. El tratamiento contable de estas infraestructuras se basará en las directrices establecidas en la NIC 16: Propiedad, Planta y Equipo y los costos derivados del mismo se basarán en la depreciación sistemática de las infraestructuras de acuerdo al tiempo que se prevé que genere beneficios económicos futuros a la operadora. Cabe mencionar que se debe tomar en cuenta que estas infraestructuras se encuentran instaladas en diferentes ubicaciones del país.
  
- **Arrendamientos.-** Las operadoras requieren de la instalación de radio bases para brindar el servicio de telecomunicación, estas radio bases deben ser colocadas en diferentes puntos del país para obtener una mayor cobertura de conexión entre sus usuarios. Por lo mencionado anteriormente las operadoras requieren de arrendamientos de terrenos para ubicar sus infraestructuras. Estos arrendamientos a partir del periodo 2019 deberán ser tratados contablemente bajo lo establecido en la NIIF 16: Arrendamientos, el cual su efecto será medido en este trabajo de titulación bajo un caso práctico. La principal diferencia entre la norma antes mencionada y la que se encuentra actualmente en vigencia (NIC 17 Arrendamientos) se deriva del reconocimiento de los arrendamientos por parte del arrendatario el cual con la promulgación de la NIIF 16: Arrendamientos se contabilizará un activo por derecho de uso y un pasivo por la obligación de los cánones a valor presente derivados del contrato de arrendamiento; el cual anteriormente se realizaba un análisis de si el mismo correspondía a un arrendamiento operativo o financiero.

- **Comisiones.-** Las operadoras de telecomunicación para ofertar sus servicios, usualmente lo realizan bajo diferentes canales de venta. El objetivo de los canales de venta es la de obtener nuevos abonados. Por esta función las operadoras otorgan a los canales de venta un pago como incentivo para que se realicen mayores ventas. Estos pagos se denominan comisiones, los cuales de acuerdo a lo establecido en la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes se enmarcan bajo el tratamiento de costos de contrato. Los costos de contrato se activarán en el momento en que se derive la obligación del pago de la comisión y se amortizarán sistemáticamente conforme con la transferencia de los bienes o servicios al cliente con los que se relaciona dicho activo. Su efecto será medido en este trabajo de titulación bajo un caso práctico.

### **Desarrollo de Casos**

Para el desarrollo de los casos que se van a realizar en el trabajo de titulación se basará en supuestos de transacciones similares que realizan las compañías del sector de telecomunicación. Cabe señalar que los casos no incluirán el tratamiento de los impuestos indirectos.

#### ***Caso de Reconocimiento de Ingresos***

Para nuestro análisis de la norma se realizará los impactos basados en casos de estudios, el cual se resume en los siguientes puntos:

- El cliente recibirá de manera mensual un plan Postpago de un valor de \$20, el cual contiene 150 minutos para llamadas a diferentes operadoras, sms ilimitados y 3,5GB para navegar.

- El plan se encuentra atado a la compra de un equipo celular Samsung S9, pagadero a 18 meses plazo por un valor de \$39 mensuales, los cuales serán incluidos en la facturación mensual del plan Postpago. Cabe mencionar que el contrato estipula una garantía de 12 meses, el cual consiste que en caso de fallas o defectos en el equipo el mismo será cambiado por el que escogiera el cliente.
- El equipo será entregado en el momento que se firmó el contrato con el cliente, es decir, el 1 de enero de 2018.
- El corte de la facturación es los días 30 de cada mes, en el cual se cobrará el valor del plan y las cuotas del equipo.
- La forma de pago es realizado al contado cada mes.
- El costo del equipo otorgado para la compañía es de \$450.
- El equipo Samsung S9 en la página de Samsung Store tiene un precio de \$936.



Figura 14. Samsung Galaxy S9. Adaptado de “Producto Samsung”, por CONCEL S.A. (2018)

Los supuestos para la realización del ejercicio son los siguientes:

- En el periodo 2018 la cantidad de 100.000 abonados adquirieron este tipo de contratos.
- Al 31 de diciembre del 2018, el uso de garantías otorgadas en los equipos celulares fueron de 2.100 unidades cuyo valor de mercado oscila en \$190 cada equipo así como se encuentra sin ningún tipo de reparación.

### **Contabilización antes de la implementación NIIF 15 (NIC 18)**

De acuerdo con el caso descrito anteriormente, los registros contables de reconocimiento de ingresos bajo NIC 18: Ingresos de Actividades Ordinarias se realizaban de la siguiente manera:

#### ***Venta de equipo celular***

De acuerdo a la NIC 18: Ingresos de Actividades Ordinarias en su párrafo 14, los ingresos por ventas de bienes deben ser reconocidos cuando se cumplan todos los siguientes criterios:

(a) la entidad ha transferido al comprador los riesgos y ventajas, de tipo significativo, derivados de la propiedad de los bienes; (b) la entidad no conserva para sí ninguna implicación en la gestión corriente de los bienes vendidos, en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni retiene el control efectivo sobre los mismos; (c) el importe de los ingresos de actividades ordinarias puede medirse con fiabilidad; (d) es probable que la entidad reciba los beneficios económicos asociados con la transacción; y (e) los costos incurridos, o por incurrir, en relación con la transacción pueden ser medidos con fiabilidad.

En el caso mencionado anteriormente se observa que la venta del dispositivo celular cumple con todas las características descritas en la NIC 18: Ingresos de Actividades Ordinarias para su reconocimiento de ingresos al 01 de enero del 2018; estas son: el equipo es transferido en la fecha mencionada y con ello

todos los beneficios y riesgos que conlleva el equipo, el precio del equipo se encuentra establecido en el contrato, se espera que el cliente efectúe sus pagos mensuales y el costo del equipo es plenamente identificado y puede ser medido con fiabilidad.

A continuación se presenta el registro inicial del reconocimiento de ingresos por ventas de equipos a crédito de 18 meses de plazo y el costo de venta del inventario relacionado, derivado del cumplimiento de lo expuesto de la NIC 18: Ingresos de Actividades Ordinarias.

Tabla 11

Asiento de diario de reconocimiento de ingresos antes de la implementación de NIIF 15, bajo supuesto de venta de 100.000 equipos (expresado en miles de dólares)

Fecha	Descripción	Debe	Haber
	<b>-1-</b>		
01/01/2018	Cuenta por Cobrar Equipos en Financiamiento Ingreso por Venta de Equipos p/r reconocimiento de ingresos por venta de equipo celular a plazo 18 meses	70.200	70.200

Tabla 12

Asiento de diario de costo de venta derivado del reconocimiento de ingresos antes de la implementación de NIIF 15, bajo supuesto de venta de 100.000 equipos (expresado en miles de dólares)

Fecha	Descripción	Debe	Haber
	<b>-2-</b>		
01/01/2018	Costo de Venta Inventario p/r costo de venta por reconocimiento de ingresos por venta de equipo celular a plazo 18 meses	45.000	45.000

Los cálculos derivados del asiento de diario anterior son de la siguiente manera:

Tabla 13

Cálculo del reconocimiento de ingresos antes de la implementación de NIIF 15 por la venta de 100.000 equipos

Descripción	Precio de Venta	Costo de Venta
Cuota mensual	\$ 39	
Plazo de crédito	18	
<b>Total</b>	<b>\$702</b>	<b>\$450</b>
Equipos Vendidos	100.000	100.000
<b>Total de Ingresos</b>	<b>\$70'200.000</b>	<b>45'000.000</b>

Adicionalmente la NIC 18 en su párrafo 11 menciona que:

En la mayoría de los casos, la contrapartida revestirá la forma de efectivo o equivalentes al efectivo, y el ingreso de actividades ordinarias es la cantidad de efectivo o equivalentes al efectivo, recibidos o por recibir. No obstante, cuando la entrada de efectivo o de equivalentes al efectivo se difiera, el valor razonable de la contrapartida puede ser menor que la cantidad nominal de efectivo cobrada o por cobrar. Por ejemplo, la entidad puede conceder al cliente un crédito sin intereses o acordar la recepción de un documento por cobrar, con una tasa de interés menor que la del mercado, como contrapartida de la venta de bienes. Cuando el acuerdo constituye efectivamente una transacción financiera, el valor razonable de la contrapartida se determina por medio del descuento de todos los cobros futuros, utilizando una tasa de interés imputada.

En el caso del trabajo de estudio el equipo vendido será cobrado en un plazo de 18 meses, otorgando al cliente un financiamiento para que pueda adquirir el equipo; la compañía no realiza cobros adicionales por el plazo otorgado, es decir no existe intereses explícitos. La compañía no considera calcular el costo amortizado de la venta del equipo debido a que la NIC 18: Ingresos de Actividades Ordinarias a pesar que menciona que puede existir un interés implícito en la transacción, la norma no establece un tiempo en el cual una transacción se considera que revista un componente de financiamiento significativo, por lo cual opta por no registrarlo a su juicio profesional.

#### ***Venta de servicio de telecomunicación***

De acuerdo a la NIC 18: Ingresos de Actividades Ordinarias en su párrafo 20, los ingresos por ventas de servicios deben ser reconocidos cuando se cumplan todas las siguientes condiciones:

(a) el importe de los ingresos de actividades ordinarias pueda medirse con fiabilidad; (b) sea probable que la entidad reciba los beneficios económicos asociados con la transacción; (c) el grado de realización de la transacción, al final del periodo sobre el que se informa, pueda ser medido con fiabilidad; y (d) los costos incurridos en la transacción, y los costos para completarla, puedan medirse con fiabilidad.

En el caso se observa que la venta del servicio de telecomunicación cumple con todas las características descritas en la NIC 18: Ingresos de Actividades Ordinarias para su reconocimiento de ingresos al 30 de enero de 2018 (fecha de corte de facturación), se pueden describir que el abonado ha recibido la totalidad de los beneficios intrínsecos que conlleva el servicio de telecomunicación (plan postpago), el precio del plan se encuentra estipulado en el contrato, se espera que el cliente realice el pago de su plan de manera mensual conforme haya recibido el servicio y sus costos se pueden medir con fiabilidad.

A continuación se presenta el registro inicial del reconocimiento de ingresos por ventas del servicio derivado del cumplimiento de lo expuesto en la NIC 18: Ingresos de Actividades Ordinarias.

Tabla 14

*Asiento de diario de reconocimiento de ingresos antes de la implementación de NIIF 15, bajo supuesto de venta de servicios de plan a 100.000 abonados (expresado en miles de dólares)*

<b>Fecha</b>	<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
	<b>-3-</b>		
30/01/2018	Cuenta por Cobrar Consumo Celular	2.000	
	Ingreso por Venta de Servicios Postpago		2.000
	p/r reconocimiento de ingresos por prestación de servicios consumo de plan celular		

Cabe mencionar que este asiento de diario se replicará en todos los meses del año, suponiendo que todos los clientes mantienen su contrato con el operador y no han realizado modificación alguna a su plan postpago.

Los cálculos derivados del asiento de diario anterior son de la siguiente manera:

Tabla 15  
*Cálculo del reconocimiento de ingresos antes de la implementación de NIIF 15 por la venta de servicios de planes a 100.000 abonados*

<b>Descripción</b>	<b>Precio de Venta</b>
Cuota mensual	\$ 20
Plazo de crédito	100.000
<b>Total</b>	<b>\$2'000.000</b>

### **Garantía**

La NIC 18: Ingresos de Actividades Ordinarias en su párrafo 17 menciona como contabilizar las garantías de devolución de productos otorgados a los clientes, el cual señala que:

Otro ejemplo de una entidad que retiene sólo una parte insignificante del riesgo que comporta la propiedad puede ser la venta al por menor, cuando se garantiza la devolución del importe si el consumidor no queda satisfecho. En estos casos, los ingresos de actividades ordinarias se reconocen en el momento de la venta, siempre que el vendedor pueda estimar con fiabilidad las devoluciones futuras y reconozca una deuda por los reembolsos a efectuar, basándose en su experiencia previa o en otros factores relevantes.

En el caso establecido en el trabajo de titulación se observa que la garantía otorgada al cliente por parte del operador corresponde a la devolución de un equipo de iguales o diferentes características que el equipo defectuoso vendido. Estas garantías deben ser reconocidas de acuerdo a lo señalado en la NIC 18: Ingresos de Actividades Ordinarias como deuda por los reembolsos a efectuar en caso de la ocurrencia del uso de las garantías, basándose en la experiencia del negocio y datos históricos que permitan estimar con fiabilidad el monto. Adicionalmente en la NIC 37: Provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes en su párrafo 24, nos menciona que cuando exista una gran

cantidad de casos similares se deberá determinar la probabilidad y obligación en su conjunto.

Para realizar el cálculo de las garantías, se deberá tomar en cuenta el siguiente flujo transaccional sobre la compra de los equipos telefónicos y las instancias en que la compañía identifica que dichos equipos han resultado defectuosos. A continuación se muestra lo mencionado en la figura.

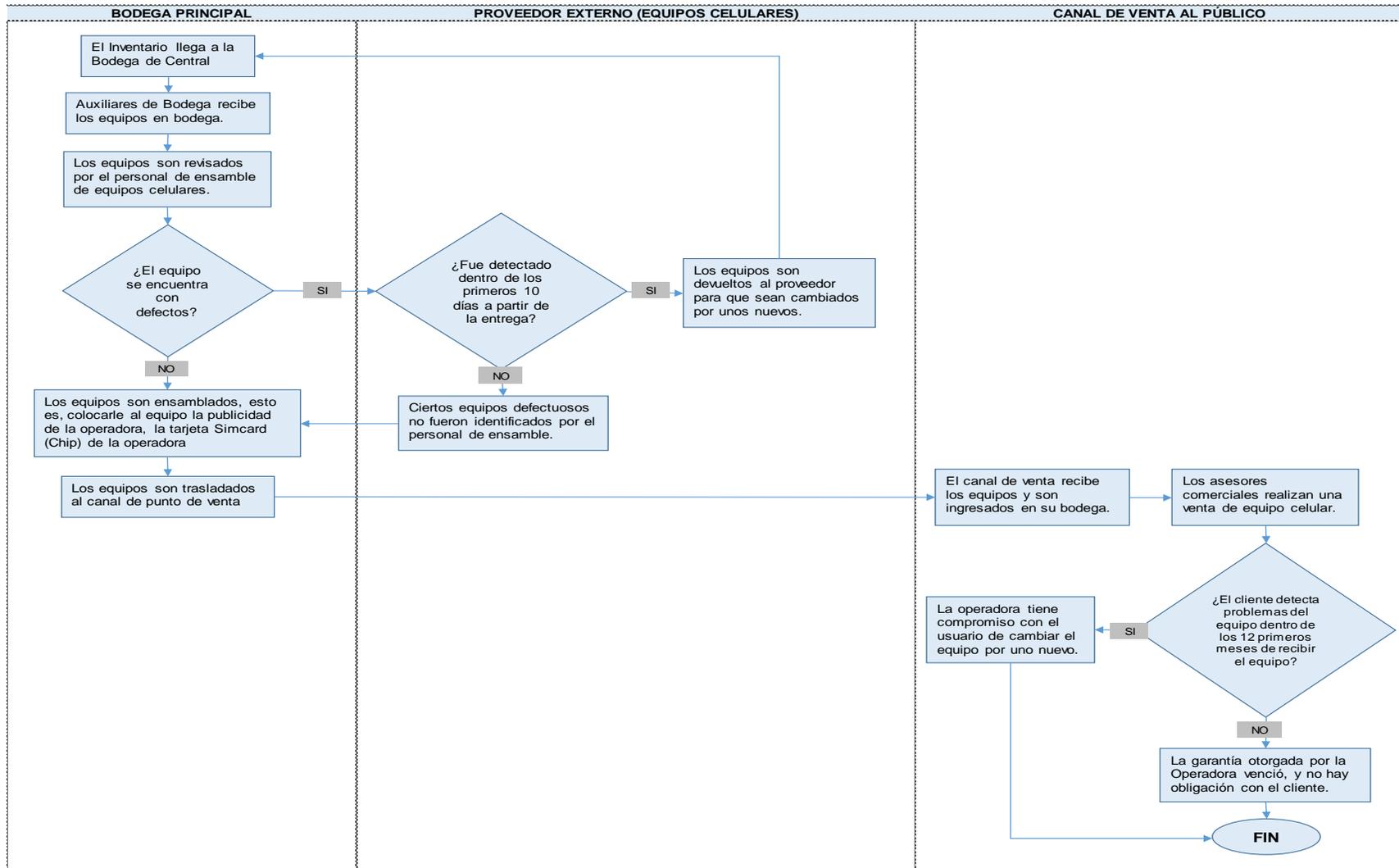


Figura 15. Flujo transaccional sobre la compra de los equipos telefónicos.

Se observa en la figura que la detección de los equipos dañados que son identificados por el proveedor externo de ensamblaje dentro de los 10 días son devueltos al proveedor del equipo celular para que sean cambiados por unos nuevos; en caso de no haber sido detectado durante el tiempo establecido los equipos serán asumidos por la operadora; esto es que al momento de su venta el cliente realizará el reclamo y uso de la garantía establecida en los contratos por la adquisición de un equipo celular.

En base a lo mencionado, se evaluará mediante datos históricos (1 año atrás) las devoluciones y compras de equipos que se hayan realizado con la finalidad de determinar la probabilidad de ocurrencia de que existan equipos devueltos.

Tabla 16  
*Cálculo de probabilidades de equipos defectuosos de las compras del periodo 2017*

<b>Compras del periodo 2017</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Unidades</b>	<b>%</b>
Equipos sin defectos	86.100	92%
Equipos con defectos	7.400	8%
<b>Total</b>	<b>93.500</b>	<b>100%</b>

En la tabla, se determinó que de las compras de equipos realizadas en el periodo 2017, el 8% resultaron equipos defectuosos. Cabe mencionar que la probabilidad calculada resulta de la comparación de cada evento por la totalidad de las compras realizadas en el año.

Tabla 17  
*Cálculo de probabilidad de equipos defectuosos detectados por la Cia o el cliente de las compras del periodo 2017.*

<b>Equipos con defectos 2017</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Unidades</b>	<b>%</b>
Detectados por la Cia.	4.400	59%
Detectados por el Cliente	3.000	41%
<b>Total</b>	<b>7.400</b>	<b>100%</b>

En la tabla, se observa que de los equipos defectuosos derivado de las compras efectuadas en el periodo 2017, el 8% no fueron detectados por la operadora sino que dichos equipos fueron vendidos y el cliente detectó la anomalía del equipo. Cabe mencionar que la probabilidad calculada resulta de la comparación de cada evento por la totalidad de los equipos defectuosos derivado de las compras realizadas en el año.

Como dato adicional la compañía de acuerdo a estudios realizados con respecto a la compra y venta de equipos, ha determinado que el 95% de los equipos comprados son vendidos en el mismo periodo en que se adquirieron.

Para determinar la probabilidad de equipos dañados detectados por el cliente a partir de las ventas realizadas en el año, se realiza el siguiente cálculo.

PEDC	Probabilidad de Equipos defectuosos con respecto a las compras
PEDDC	Probabilidad de Equipos defectuosos detectados por el cliente
PEV	Probabilidad de equipos vendidos en el mismo periodo que la compra
PEDDCV	Probabilidad de Equipos dañados detectados por el cliente a partir de la venta

Tabla 18  
*Cálculo de la estimación de probabilidad de ocurrencia de equipos defectuosos detectados por el cliente*

$$\begin{aligned}
 \text{PEDDCV} &= \text{PEDC} * \text{PEDDC} * \text{PEV} \\
 \text{PEDDCV} &= \frac{8\% \times 41\% \times 95\%}{\phantom{000000}} \\
 \text{PEDDCV} &= \underline{\underline{3,048\%}}
 \end{aligned}$$

A continuación se presenta el reconocimiento del costo de las garantías otorgadas por la venta de los equipos celulares derivado del cumplimiento de lo expuesto en la NIC 18: Ingresos de Actividades Ordinarias y NIC 37: Provisiones, Pasivos Contingentes y Activos Contingentes.

Tabla 19

Asiento de diario del reconocimiento del costo de las garantías otorgadas por la venta de 100.000 equipos antes de la implementación de NIIF 15 (expresado en miles de dólares)

<b>Fecha</b>	<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
	<b>-4-</b>		
30/01/2018	Gasto por devoluciones de equipos Provisión por Garantías Otorgadas p/r provisión por estimación de uso de garantías otorgadas	1.371	1.371

Los cálculos derivados del asiento de diario anterior son de la siguiente manera, tomando en consideración los equipos vendidos en el año y la probabilidad de ocurrencia que los clientes ejerzan su derecho de garantía:

Tabla 20

Cálculo del reconocimiento del costo de las garantías otorgadas por la venta de 100.000 equipos

<b>Provisión de Garantías</b>	
Costo de Equipo	\$ 450
Equipos vendidos en el año	100.000
Total Costo de Venta año 2018	\$ 45.000.000
Probabilidad de equipos defectuosos	3,048%
<b>Total</b>	<b>\$ 1.371.658</b>

Al 31 de diciembre del 2018 se conoce que 2.100 equipos celulares fueron devueltos por los clientes acogándose al uso de la garantía estipulada en el contrato.

A continuación se presenta el reconocimiento de los equipos devueltos por el uso de la garantía.

Tabla 21

Asiento de diario de reconocimiento por ingreso a bodega de equipos defectuosos devueltos por los clientes antes de la implementación de la NIIF 15 (expresado en miles de dólares)

<b>Fecha</b>	<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
	<b>-5-</b>		
31/12/2018	Inventario en Reparaciones Costo de Venta p/r devoluciones de equipos defectuosos de clientes a bodega de reparación	399	399

En la tabla, se observa que los equipos defectuosos recibidos por los clientes derivados del uso de la garantía son ingresados a la bodega de reparaciones al valor de mercado, el cual corresponde al monto que recibiría la operadora si realizará los equipos sin ningún tipo de reparación.

Los cálculos derivados del asiento de diario anterior son de la siguiente manera.

Tabla 22

*Cálculo del costo de los inventarios con defectos que ingresaron a bodega*

<b>Costo de los Inventarios con Defectos</b>	
Unidades devueltas por el cliente 2018	2.100
Valor de Mercado de Equipos dañados	\$ 190
<b>Total</b>	<b>\$ 399.000</b>

A continuación se presenta el reconocimiento de los equipos entregados como reembolso.

Tabla 23

*Asiento de diario de reembolso de equipo por otro de igual o mejores características derivado del uso de las garantías de los clientes antes de la implementación de la NIIF 15 (expresado en miles de dólares)*

<b>Fecha</b>	<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
	<b>-6-</b>		
31/12/2018	Costo de Venta Inventario p/r entrega de equipo al cliente sin costo por uso de garantía	945	945

Los cálculos derivados del asiento de diario anterior son de la siguiente manera.

Tabla 24

*Cálculo del costo de los equipos reembolsado a los clientes por el uso de la garantía.*

<b>Costo de los Equipos Reembolsados al Cliente</b>	
Unidades devueltas por el cliente 2018	2.100
Costo de Equipo	\$ 450
<b>Total</b>	<b>\$ 945.000</b>

Al final del periodo se realiza la regularización de la provisión constituida por la probabilidad de ocurrencia del uso de la garantía de los clientes con lo real.

Tabla 25

*Asiento de diario de regularización de la provisión constituida por la ocurrencia de la garantía y lo que realmente se incurrió por el uso de la garantía de los clientes antes de la implementación de la NIIF 15 (expresado en miles de dólares)*

<b>Fecha</b>	<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
	<b>-6-</b>		
31/12/2018	Provisión por Garantías Otorgadas	1.371	
	Gasto por devoluciones de equipos		426
	Costo de Venta		945
	p/r regularización y compensación de la provisión realizada por el uso de garantías		

Cabe mencionar que las operadoras por la venta de un plan postpago que realicen sus canales de venta pagan una comisión de 1.5 de la tarifa básica (1,5 veces el monto del plan vendido).

A continuación se presenta el asiento de diario de contabilización de las comisiones.

Tabla 26

*Asiento de diario de reconocimiento de gasto de comisión a los canales de venta derivado de la venta de 100.000 planes postpago antes de la implementación de la NIIF 15 (expresado en miles de dólares)*

<b>Fecha</b>	<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
	<b>-7-</b>		
31/12/2018	Gasto de Comisión	3.000	
	Cuentas por Pagar		3.000
	p/r reconocimiento de gasto de comisión a los canales de venta por altas de planes postpago		

### **Contabilización con implementación de NIIF 15**

De acuerdo al caso descrito anteriormente, y lo mencionado en los capítulos anteriores la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes establece una serie de pasos para definir el reconocimiento de ingresos, el caso será resuelto analizando cada fase como lo señala la norma.

#### ***Identificación del contrato***

La NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes menciona en su párrafo 9 los criterios a considerar para contabilizar un contrato con un cliente bajo el alcance de esta Norma, estas son:

(a) las partes del contrato han aprobado el contrato (por escrito, oralmente o de acuerdo con otras prácticas tradicionales del negocio) y se comprometen a cumplir con sus respectivas obligaciones; (b) la entidad puede identificar los derechos de cada parte con respecto a los bienes o servicios a transferir; (c) la entidad puede identificar las condiciones de pago con respecto a los bienes o servicios a transferir; (d) el contrato tiene fundamento comercial (es decir, se espera que el riesgo, calendario o importe de los flujos de efectivo futuros de la entidad cambien como resultado del contrato); (e) es probable que la entidad recaude la contraprestación a la que tendrá derecho a cambio de los bienes o servicios que se transferirán al cliente. Para evaluar si es probable la recaudación del importe de la contraprestación, una entidad considerará solo la capacidad del cliente y la intención que tenga de pagar esa contraprestación a su vencimiento. El importe de la contraprestación al que la entidad tendrá derecho puede ser menor que el precio establecido en el contrato si la contraprestación es variable, porque la entidad puede ofrecer al cliente una reducción de precio.

En el caso descrito anteriormente podemos identificar claramente que existe un contrato, el cual es de tipo escrito en el que ambas partes acuerdan términos y condiciones que regirán en el transcurso de la continuidad del contrato, el cual como señal de aprobación dejan su firma cada una de las partes. En el mismo se deja identificado en las cláusulas del contrato los términos de negociación esto es: derechos y obligaciones del cliente, forma de pago y plazos del mismo; así como su probabilidad de recibir los beneficios económicos futuros.

### ***Identificación de las obligaciones de desempeño***

En el caso de estudio se puede observar que existen varias obligaciones de desempeño, entre ellas se describen a continuación:

- a) Equipo Celular Telefónico: Se realiza la transferencia del equipo en el momento de la firma del contrato.
- b) El plan postpago: Se realiza la transferencia del servicio de manera mensual, en el cual se otorga el beneficio de poder.

Se identificó las obligaciones de desempeño tal como indica la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes en su párrafo 22:

Al comienzo del contrato, una entidad evaluará los bienes o servicios comprometidos en un contrato con un cliente e identificará como una obligación de desempeño cada compromiso de transferir al cliente: (a) un bien o servicio (o un grupo de bienes o servicios) que es distinto; o (b) una serie de bienes o servicios distintos que son sustancialmente iguales y que tienen el mismo patrón de transferencia al cliente.

Cabe mencionar que la garantía otorgada por el equipo celular no se considera una obligación de desempeño, debido a que en el caso de estudio el cliente no tiene la opción de poder elegir si requiere o no la garantía que se está otorgando, puesto que se encuentra atado a la adquisición del equipo y del mismo no se deriva ningún beneficio económico futuro, ya que la finalidad de la garantía es otorgar seguridad al cliente para que adquiera los equipos. La NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes en su párrafo B22 aclara que las garantías por devoluciones no se contabilizarán como una obligación de desempeño, a continuación el extracto de la norma menciona que “El compromiso de una entidad de estar dispuesta a aceptar un producto devuelto durante el periodo de devolución no se contabilizará como una obligación de desempeño además de la obligación de proporcionar un reembolso.”

Es preciso aclarar que si la garantía fuera opcional y del mismo se derive un cobro adicional al cliente, el mismo será considerado como una obligación de

desempeño y será tratado como contraprestación variable. Este tipo de transacción es denominada garantía extendida.

### ***Determinación del precio de la transacción***

El precio de la transacción debe evaluarse en base a los términos del contrato y sus prácticas tradicionales de negocio, el mismo es el importe de la contraprestación que la entidad va a recibir por el cumplimiento del contrato. Al determinar el precio de la transacción se considerará los siguientes aspectos descritos en la NIIF 15: “(a) contraprestación variable; (b) limitaciones de las estimaciones de la contraprestación variable; (c) existencia de un componente de financiación significativo en el contrato; (d) contraprestaciones distintas al efectivo; y (e) contraprestación por pagos a realizar al cliente”.

En el caso de estudio el precio de la transacción se ve influenciado principalmente por la existencia de una contraprestación variable y por un componente de financiamiento significativo.

En la venta del equipo celular se evidencia que existe una contraprestación variable, debido a que el precio del equipo en el mercado normalmente tiene un precio de venta de \$936 y el precio indicado en el contrato es de \$702, claramente la entidad tiene la intención al realizar el contrato con el cliente de ofrecerle una reducción en el precio, con la finalidad de captar una mayor cantidad de número de abonados ya que el mismo es ofertado con un plan postpago; lo mencionado anteriormente lo señala la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes en su párrafo 52 en el cual establece algunas circunstancias a considerar, entre ellas están:

(a) El cliente tiene una expectativa válida de que surja de las prácticas tradicionales de negocios, políticas publicadas o declaraciones específicas de una entidad que la entidad aceptará un importe de contraprestación que es menor que el precio señalado en el contrato.

Esto es, se espera que la entidad ofrezca una reducción del precio. Dependiendo de la jurisdicción, sector industrial o cliente, esta oferta puede denominarse descuento, devolución, reembolso o crédito; (b) Otros hechos y circunstancias indican que la intención de la entidad, al realizar el contrato con el cliente, es la de ofrecerle una reducción del precio.

En el caso de estudio se estipula que el precio del equipo será cancelado en un lapso de 18 meses y aunque no se encuentre descrito de manera explícita, se observa que existe un componente de financiación significativo implícito en la transacción, ya que el plazo de pago otorgado al equipo es mayor a 12 meses. La NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes en su párrafo 60 menciona lo siguiente:

Al determinar el precio de la transacción, una entidad ajustará el importe comprometido de la contraprestación para dar cuenta de los efectos del valor temporal del dinero, si el calendario de pagos acordado por las partes del contrato (explícita o implícitamente) proporciona al cliente o a la entidad un beneficio significativo de financiación de la transferencia de bienes o servicios al cliente. En esas circunstancias, el contrato contiene un componente de financiación significativo. Un componente de financiación significativo puede existir independientemente de si el compromiso de financiación se estipula de forma explícita en el contrato, o bien está implícita en las condiciones de pago acordadas por las partes del contrato.

Adicionalmente la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes en su párrafo 63 menciona que:

Como solución práctica, una entidad no necesita ajustar el importe que se ha comprometido como contraprestación para dar cuenta de los efectos de un componente de financiación significativo si la entidad

espera, al comienzo del contrato, que el periodo entre el momento en que la entidad transfiere un bien o servicio comprometido con el cliente y el momento en que el cliente paga por ese bien o servicio sea de un año o menos.

Para dar cuenta del componente de financiación se escogerá la tasa de descuento que reflejaría las características del crédito de la parte que recibe la financiación en este caso el cliente; de acuerdo a lo que se menciona en la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes en su párrafo 64. Cabe mencionar que no se procede a determinar la tasa de descuento mediante el método de igualar el precio nominal de la suma de las cuotas acordadas y el precio al contado del equipo; debido a que la operadora no realiza ventas de equipos independientes.

La NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes en su párrafo 64 señala que:

Para cumplir el objetivo del párrafo 61 al ajustar el importe comprometido de la contraprestación para dar cuenta de un componente de financiación significativo, una entidad utilizará la tasa de descuento que se reflejaría en una transacción de financiación separada entre la entidad y su cliente al comienzo del contrato. Esa tasa reflejaría las características del crédito de la parte que recibe financiación en el contrato, así como cualquier garantía o garantía colateral proporcionada por el cliente o la entidad, incluidos los activos transferidos en el contrato. Una entidad podría determinar esa tasa identificándola con la tasa que descuenta el importe nominal de la contraprestación acordada y lo iguala al precio que el cliente pagaría en efectivo por los bienes o servicios cuando (o a medida que) se transfieren al cliente.

A continuación se presenta el cálculo del costo amortizado derivado de la venta del equipo en financiamiento de acuerdo a los lineamientos descritos anteriormente.

Tabla 27  
 Datos para la determinación del costo amortizado

<b>Datos</b>	
Tasa	16,54%
Total Cuotas	\$702
Pagos mensuales	\$ 39
VP	\$617,95

Tabla 28  
 Cálculo del costo amortizado por venta de equipo en financiamiento mayor a un plazo de 12 meses

<b>Periodos</b>	<b>Costo Amortizado Inicial</b>	<b>Interés Implícito</b>	<b>Pago</b>	<b>Costo Amortizado Final</b>
-	-	-	-	617,95
1	617,95	8,52	-39,00	587,47
2	587,47	8,10	-39,00	556,56
3	556,56	7,67	-39,00	525,24
4	525,24	7,24	-39,00	493,47
5	493,47	6,80	-39,00	461,28
6	461,28	6,36	-39,00	428,63
7	428,63	5,91	-39,00	395,54
8	395,54	5,45	-39,00	361,99
9	361,99	4,99	-39,00	327,98
10	327,98	4,52	-39,00	293,50
11	293,50	4,05	-39,00	258,55
12	258,55	3,56	-39,00	223,11
13	223,11	3,08	-39,00	187,19
14	187,19	2,58	-39,00	150,77
15	150,77	2,08	-39,00	113,85
16	113,85	1,57	-39,00	76,42
17	76,42	1,05	-39,00	38,47
18	38,47	0,53	-39,00	0,00

### **Asignación del precio de la transacción**

La distribución del precio de transacción a cada obligación de desempeño se realizará en base al precio de venta independiente de cada obligación, de acuerdo a la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes en su párrafo 74, el cual señala:

Para cumplir el objetivo de la asignación, una entidad distribuirá el precio de la transacción a cada obligación de desempeño identificada en el contrato basándose en el precio relativo de venta independiente, de acuerdo con los párrafos 76 a 80, excepto por lo especificado en los párrafos 81 a 83 (para distribuir descuentos) y los párrafos 84 a 86 (para asignar la contraprestación que incluye importes variables).

Para estimar el precio de venta independiente se utilizará el método del enfoque de evaluación de mercado ajustado, por lo que el equipo fue consultado en la página de Samsung Store para determinar el precio de mercado, el mismo es de \$936. El cálculo de la asignación de los precios independientes es de la siguiente manera:

*Tabla 29*

Cálculo de asignación de precios de venta independiente para cada una de las obligaciones de desempeño implementación de la NIIF 15

<b>Descripción</b>	<b>Precios de acuerdo al contrato</b>	<b>Precio de Ventas Independientes (PVI)</b>	<b>% Asignación</b>	<b>Asignación del precio</b>
Servicio Celular	\$ 480	\$480	34%	\$401
	\$702	\$937	66%	\$781
<b>TOTAL</b>	<b>\$1.182</b>	<b>\$1.417</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 1.182</b>

En la tabla, se observa que para la asignación de precios, se procede a obtener el valor de mercado (PVI) de las obligaciones de desempeños. El porcentaje de asignación es obtenido de la comparación de cada obligación sobre la totalidad de la suma de los precios independientes. La asignación de precio corresponderá al producto del total del contrato y el porcentaje de asignación.

La NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes en su párrafo 76 menciona lo descrito anteriormente:

Para asignar el precio de la transacción a cada obligación de desempeño basándose en el precio de venta independiente relativo, 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.

### ***Reconocimiento de Ingresos***

Las obligaciones de desempeño descritas anteriormente serán transferidas o realizadas de acuerdo a lo indicado en el caso de estudio; esto es:

- a) Equipo Celular Telefónico: en el momento en que se firma el contrato se entregará el equipo y con esto los riesgos y ventajas que conlleva el bien; el ingreso derivado de la venta del equipo será reconocido en un determinado momento.
- b) El plan postpago: se transferirá a lo largo del tiempo a medida que se brinda el servicio, esto es de manera mensual.

Se identificó el momento en que se transfieren los riesgos y ventajas o se presta el servicio de las obligaciones de desempeño de acuerdo a lo mencionado en la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes en su párrafo 35:

Una entidad transfiere el control de un bien o servicio a lo largo del tiempo y, por ello, satisface una obligación de desempeño y reconoce los ingresos de actividades ordinarias a lo largo del tiempo, si se cumple uno de los siguientes criterios: (a) el cliente recibe y consume de forma simultánea los beneficios proporcionados por el desempeño de la entidad a medida que la entidad lo realiza; (b) el desempeño de la entidad crea o mejora un activo (por ejemplo, trabajo en progreso) que el cliente controla a medida que se crea o mejora; o (c) el desempeño de la entidad no crea un activo con un uso alternativo para la entidad y la entidad tiene un derecho exigible al pago por el desempeño que se haya completado hasta la fecha.

Así como también por lo mencionado en el párrafo 38 que señala que “Si una obligación de desempeño no se satisface a lo largo del tiempo, una entidad la satisfará en un momento determinado.”

De acuerdo a lo mencionado anteriormente la contabilización de reconocimiento de ingresos con la implementación de la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes, se da de la siguiente manera:

Tabla 30

*Asiento de diario de reconocimiento de ingresos en un determinado momento por la venta de 100.000 equipo celular con la implementación de la NIIF 15 (expresado en miles de dólares)*

<b>Fecha</b>	<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
	<b>-1-</b>		
01/08/2018	Cuenta por Cobrar Equipo en Financiamiento	70.200	
	Cuenta por Cobrar Efecto NIIF 15	7.949	
	Ingreso por Venta de Equipos		78.149
	p/r reconocimiento de ingresos por venta de equipos en financiamiento 18 meses plazo		

En el asiento de diario se observa que el monto de los ingresos por ventas de equipos corresponde al valor de la asignación del precio del celular (\$781) determinado en la tabla 29 por el supuesto de la venta de 100.000 equipos. Así mismo el valor de la cuenta por cobrar corresponderá al monto real que va a realizar por el cobro del equipo (\$702) por el supuesto de venta de 100.000 equipos.

Tabla 31

*Asiento de diario de reconocimiento de costo de venta derivado de la venta de 100.000 equipo celular con la implementación de la NIIF 15 (expresado en miles de dólares)*

<b>Fecha</b>	<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
	<b>-2-</b>		
01/08/2018	Costo de Venta	45.000	
	Inventario		45.000
	p/r reconocimiento de costo de venta derivado de la venta de 100.000 equipos celular		

El asiento de diario contabiliza el costo de venta y la salida del inventario el cual corresponde al costo del equipo (\$450) por el supuesto de venta de 100.000 equipos.

Tabla 32

Asiento de diario de reconocimiento de un componente de financiamiento significativo en la venta de 100.000 equipos celular con un plazo de 18 meses con la implementación de la NIIF 15 (expresado en miles de dólares)

Fecha	Descripción	Debe	Haber
	<b>-3-</b>		
01/08/2018	(-) Efecto Costo Amortizado Cartera en Financiamiento	8.405	
	(-) Efecto Costo Amortizado por Ingresos por Ventas de Equipos en Financiamiento p/r reconocimiento de efecto de componente de financiamiento significativo por venta de 100.000 equipos celulares a 18 meses plazo		8.405

El asiento de diario registra el efecto de las ventas de los equipos a plazos mayores a 12 meses traídos a valor presente, de acuerdo al cálculo de la tabla 28, corresponde en su registro inicial a la suma del interés implícito por el supuesto de venta de 100.000 equipos.

Tabla 33

Asiento de diario de reconocimiento de ingreso a lo largo del tiempo por prestación de servicio de consumo con la implementación de la NIIF 15 (expresado en miles de dólares)

Fecha	Descripción	Debe	Haber
	<b>-4-</b>		
01/08/2018	Cuentas por Cobrar Consumo Celular	2.000	
	Ingreso por Venta de Servicios Postpago		1.668
	Cuenta por Cobrar Efecto NIIF 15 p/r reconocimiento de ingreso a lo largo del tiempo por prestación de servicio de consumo celular		332

Cabe mencionar que este asiento de diario se replicará en todos los meses del año, suponiendo que todos los clientes mantienen su contrato con el operador y no han realizado modificación alguna a su plan postpago.

Al final del periodo 2018 se deberá dar cuenta de los ingresos por interés implícito derivado del financiamiento de la venta de equipos, a continuación se presenta el asiento de diario.

Tabla 34

*Asiento de diario de reconocimiento de efecto de costo amortizado plazo 12/18 de la venta de 100.000 equipos celular con la implementación de la NIIF 15 (expresado en miles de dólares)*

<b>Fecha</b>	<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
	<b>-5-</b>		
31/12/2018	(-) Efecto Costo Amortizado por Ingresos por Ventas de Equipos en Financiamiento	7.316	
	(-) Efecto Costo Amortizado Cartera en Financiamiento		7.316
	p/r reconocimiento de ingreso de interés implícito derivado del efecto de costo amortizado 12/18 por venta de equipos en financiamiento		

Cabe mencionar que este asiento de diario es realizado bajo el supuesto que 100.000 abonados adquirieron el mismo contrato descrito en el caso al mismo plazo en el mismo tiempo.

Para la contabilización de la garantía otorgada a los clientes por devolución de los equipos, se realizará bajo lo descrito en la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes en su párrafo B21, el cual señala que:

Para contabilizar la transferencia de productos con un derecho de devolución (y para algunos servicios que se proporcionan sujetos a reembolso), una entidad reconocerá todo lo siguiente: (a) un ingreso de actividades ordinarias por los productos transferidos por el importe de la contraprestación a la que la entidad espera tener derecho (por ello, los ingresos de actividades ordinarias no se reconocerían para los productos que se espera que sean devueltos); (b) un pasivo por reembolso; y (c) un activo (y el correspondiente ajuste al costo de ventas) por su derecho a recuperar los productos de los clientes al establecer el pasivo por reembolso.

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, se realizará un asiento de diario de reversión de ingresos por los productos que se espera que sean devueltos y se contabilizará un pasivo por reembolso, el monto de reversión

corresponderá al total de ingresos por ventas de equipos (78'100.000) por la probabilidad de equipos dañados detectados por el cliente a partir de la venta (3,048%) calculado en la tabla 18, el asiento es como sigue.

Tabla 35

*Asiento de diario de reconocimiento de un pasivo por reembolso derivado de las garantías otorgadas por la venta de 100.000 equipos celular (expresado en miles de dólares)*

<b>Fecha</b>	<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
	<b>-6-</b>		
01/01/2018	Ingreso por Venta de Equipos	2.382	
	Provisión por Garantías Otorgadas p/r reconocimiento de un pasivo por reembolso de garantías otorgadas por la venta de equipos		2.382

El asiento de diario cumple con lo mencionado en la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes en su párrafo B23, el cual señala:

Para cualquier importe recibido (o por recibir) sobre el que la entidad no espera tener derecho, la entidad no reconocerá ingresos de actividades ordinarias cuando transfiera los productos a los clientes, sino que reconocerá dichos importes recibidos (o por recibir) como un pasivo por reembolso. Posteriormente, al final de cada periodo de presentación, la entidad actualizará su evaluación de los importes a los que espera tener derecho a cambio de los productos transferidos y realizará el cambio que corresponda en el precio de la transacción y, por ello, en el importe de los ingresos de actividades ordinarias reconocidos.

Así mismo se contabilizará un activo por el derecho que tiene la operadora de recuperar los equipos que serán devueltos por los clientes a cambio de reembolsar por otro equipo ya sea de igual o de diferentes características en perfectas condiciones.

Tabla 36

*Asiento de diario por reconocimiento de un activo por derecho de recuperación de los equipos celular devueltos por los clientes con la implementación de la NIIF 15 (expresado en miles de dólares)*

<b>Fecha</b>	<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
<b>-7-</b>			
01/01/2018	Inventario en Reparaciones Costo de Venta p/r reconocimiento de activo por los equipos devueltos por los clientes	399	399

Al 31 de diciembre del 2018 se conoce que 2.100 equipos celulares fueron devueltos por los clientes acogiéndose al uso de la garantía estipulada en el contrato.

Tabla 37

*Asiento de diario de reembolso de equipo por otro de igual o mejores características derivado del uso de las garantías de los clientes antes de la implementación de la NIIF 15 (expresado en miles de dólares)*

<b>Fecha</b>	<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
<b>-8-</b>			
31/12/2018	Costo de Venta Inventario p/r entrega de equipo al cliente sin costo por uso de garantía	945	945

Al final del periodo se procede ajustar la estimación de acuerdo a lo que realmente ocurrió con respecto a la devolución los equipos a continuación el asiento de diario.

Tabla 38

*Asiento de diario de ajuste a la estimación por devoluciones de equipos derivado de lo ocurrido realmente con la implementación de la NIIF 15 (expresado en miles de dólares)*

<b>Fecha</b>	<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
<b>-9-</b>			
31/12/2018	Provisión de Garantías Otorgadas Costo de Venta Ingresos por Ventas de Equipos p/r entrega de equipo al cliente sin costo por uso de garantía	2.382	945 1.437

### **Costos de Contrato**

La compañía ha evaluado que entre sus costos de contrato se encuentra la comisión pagada a los vendedores por cada plan postpago que vendan, cabe mencionar que por la venta de equipos no existe comisión y solo será por venta de planes. Esto de acuerdo a un análisis de aquellos costos que la entidad realiza por la obtención de un contrato.

La NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes en su párrafo 91 y 93 menciona lo siguiente:

Una entidad reconocerá como un activo los costos incrementales de obtener un contrato con un cliente si la entidad espera recuperar dichos costos. Los costos de obtener un contrato en los que se habría incurrido independientemente de si se obtuvo el contrato o no, se reconocerán como un gasto cuando tengan lugar, a menos que sean explícitamente imputables al cliente, con independencia de si se ha obtenido o no dicho contrato.

Adicionalmente la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes en su párrafo 95 establece los criterios para activar los costos incurridos para cumplir un contrato, estos son:

- (a) los costos se relacionan directamente con un contrato o con un contrato esperado que la entidad puede identificar de forma específica (por ejemplo, los costos relacionados con servicios por prestar bajo una renovación de un contrato existente o los costos de diseño de un activo a ser transferido bajo un contrato específico que aún no ha sido aprobado);
- (b) los costos generan o mejoran recursos de la entidad que se utilizarán para satisfacer (o para continuar satisfaciendo) obligaciones de desempeño en el futuro; y
- (c) se espera recuperar los costos.

En el caso de estudio podemos evidenciar que cumple con cada uno de los criterios señalados en la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de

Contratos con Clientes, siendo así que las comisiones pagadas a los vendedores se relacionan específicamente a cada contrato vendido, esto es, que por cada plan vendido la comisión será de 1,5 tarifa básica (1,5 veces el monto del plan vendido), así mismo la comisión será un costo que ayudará a la obtención de más contratos y dichos costos son recuperados a través del tiempo; la compañía en base a la evaluación de los beneficios económicos, dicha comisión es recuperada en 18 meses que el usuario siga con el uso del servicio postpago. Adicionalmente consideramos que el mismo será considerado como un costo de contrato, ya que su tiempo de recuperación es superior a 1 año, de acuerdo a lo indicado en la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes párrafo 94. Cabe mencionar que la comisión será contabilizada como un activo de contrato y será amortizado al tiempo en el cual se ha evaluado que se recupera mediante la obtención de beneficios económicos.

Tabla 39  
*Datos para el cálculo de costos de contrato*

<b>Datos</b>	
Costo de Contrato (Comisión)	\$ 30
Tiempo de amortización	18
Gasto mensual (amortizado)	1,67
Ventas de planes	100.000

Tabla 40  
*Asiento de diario de reconocimiento de activos por costos de contrato derivados de las ventas de 100.000 planes postpagos con la implementación de la NIIF 15 (expresado en miles de dólares)*

<b>Fecha</b>	<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
<b>-9-</b>			
01/01/2018	Activos por Costos de Contrato	3	
	Cuentas por Pagar		3
	p/r reconocimiento de activos por costos de contrato derivado de la venta de planes postpagos		

Tabla 41

*Asiento de diario de amortización sistemática del activo por costos de contrato de acuerdo al tiempo que se espera recuperar dichos costos mediante la obtención de beneficios económicos con la implementación de la NIIF 15 (expresado en miles de dólares)*

<b>Fecha</b>	<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
	<b>-10-</b>		
31/11/2018	Gasto por Amortización del Activo por Costos de Contrato	2	
	Amortización del Activo por Costos de Contrato p/r reconocimiento de activos por costos de contrato derivado de la venta de planes postpagos		2

### **Caso de Reconocimiento de Deterioro de Cartera implementación NIIF 9**

Las operadoras tienen como objetivo principal con sus instrumentos financieros derivado de las ventas realizadas (cartera), es la de poder recuperar los flujos económicos producto de los bienes y servicios otorgados como contraprestación.

Dichos instrumentos financieros deberán de evaluarse si existe un posible deterioro del valor, la NIIF 9: Instrumentos Financieros establece un nuevo método de cálculo del deterioro basado en la evaluación y reconocimiento de las pérdidas crediticias esperadas. Este nuevo método de cálculo establece dos enfoques para determinar el deterioro de los instrumentos financieros, el uso del enfoque va a depender del tipo de instrumento financiero y de la disposición del mismo por parte de la Gerencia. Los enfoques establecidos por la NIIF 9: Instrumentos Financieros en la sección 5.5 son el General y el Simplificado.

De acuerdo con lo descrito anteriormente para nuestro caso de estudio el enfoque escogido será el Simplificado ya que el instrumento financiero a analizar sobre las compañías del sector de telecomunicaciones es la cartera comercial, tal como lo menciona la NIIF 9: Instrumentos Financieros en su párrafo 5.5.15 que:

una entidad medirá siempre la corrección de valor por pérdidas a un importe igual a las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida del activo para: (a) cuentas por cobrar comerciales o activos de los contratos que procedan de transacciones que están dentro del alcance de la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes; (b) Las cuentas por cobrar por arrendamientos que proceden de transacciones que están dentro del alcance de la NIIF 16: Arrendamientos, si la entidad elige como su política contable medir la corrección de valor por pérdida a un importe igual a las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida del activo. Dicha política contable se aplicará a todas las cuentas por cobrar por arrendamientos pero puede aplicarse por separado a las cuentas por cobrar por arrendamientos operativos y financieros.

Para realizar la medición de las pérdidas crediticias esperadas la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes a pesar que no menciona como determinar el deterioro del instrumento financiero bajo este nuevo método, en su párrafo 5.5.17 señala que el valor calculado como deterioro por pérdida crediticia esperada debe reflejar los siguientes puntos:

(a) un importe de probabilidad ponderada no sesgado que se determina mediante la evaluación de un rango de resultados posibles; (b) el valor temporal del dinero; y (c) la información razonable y sustentable que está disponible sin costo o esfuerzo desproporcionado en la fecha de presentación sobre sucesos pasados, condiciones actuales y pronósticos de condiciones económicas futuras.

Para realizar el cálculo del deterioro de cartera se debe segmentar los tipos de cartera que tiene la compañía, ya que el comportamiento de cada uno de ellos es distinta, así mismo se debe solicitar información de periodos anteriores para poder determinar en base hechos históricos y premisas del pasado

características de cada una de las carteras como por ejemplo que tiempo demora la cartera en ser recuperada, la cartera es recuperada totalmente o existe una proporción que no puede ser recuperada, cuales son los medios utilizados para poder recuperar la cartera. Cabe mencionar que mientras más segregada sea la segmentación, esto es, ubicación geográfica, tipo de cliente, nivel económico del cliente, entre otros, la información obtenida el cálculo tendrá un mayor grado de probabilidad de que ocurra lo estimado.

Una vez segmentada la cartera y en base a los análisis de los puntos mencionados anteriormente se determina el tipo de cartera y se clasifica de acuerdo al riesgo de que ocurra una pérdida crediticia.

La cuenta por cobrar comerciales de las entidades del sector de telecomunicaciones se puede segmentar de la siguiente manera:

- Cartera de Equipos.- se encuentra conformado por el saldo pendiente por cobrar derivado de las ventas a crédito de los equipos celulares.
- Cartera de Consumo Masivo.- se encuentra conformado por el saldo pendiente por cobrar por las ventas de planes postpagos a los consumidores finales.
- Cartera de Consumo Corporativo.- se encuentra conformado por el saldo pendiente por cobrar por las ventas de planes postpagos al sector empresarial y corporativo.
- Cartera de Interconexión. - se encuentra conformado por el saldo pendiente por cobrar derivado de la facturación por interconexión a las diferentes operadoras.

A continuación, como se mencionó anteriormente se presenta la información histórica de 5 años anteriores con respecto al periodo en el cual se pretende sea caso de estudio y determinación de las pérdidas crediticias esperada.

Tabla 42

Datos de generación y recuperación por tipos de carteras de los últimos 5 años (expresado en miles de dólares)

Descripción	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b><u>Saldo Inicial</u></b>						
Cartera Equipos	7.090	14.190	31.400	43.300	59.700	76.700
Cartera Consumo Masivo	6.090	8.030	8.420	8.320	9.220	10.220
Cartera Consumo Corporativo	2.100	1.210	1.226	1.596	1.237	1.547
Cartera Interconexión	2.400	5.797	3.495	2.815	2.605	2.711
<b>Total Saldo Inicial</b>	<b>17.680</b>	<b>29.227</b>	<b>44.541</b>	<b>56.031</b>	<b>72.762</b>	<b>91.178</b>
<b><u>Ventas al Contado</u></b>						
Cartera Equipos	8.000	11.200	13.900	17.600	18.900	20.100
Cartera Consumo Masivo	-	-	-	-	-	-
Cartera Consumo Corporativo	-	-	-	-	-	-
Cartera Interconexión	-	-	-	-	-	-
<b>Total al Contado</b>	<b>8.000</b>	<b>11.200</b>	<b>13.900</b>	<b>17.600</b>	<b>18.900</b>	<b>20.100</b>
<b><u>Ventas a Crédito</u></b>						
Cartera Equipos	21.900	44.000	48.100	61.400	69.000	73.000
Cartera Consumo Masivo	69.000	60.000	59.000	58.400	58.100	56.800
Cartera Consumo Corporativo	20.000	23.000	24.900	24.400	23.900	23.200
Cartera Interconexión	26.000	18.000	14.600	13.000	12.800	12.200
<b>Total a Crédito</b>	<b>136.900</b>	<b>145.000</b>	<b>146.600</b>	<b>157.200</b>	<b>163.800</b>	<b>165.200</b>
<b>Total Ventas</b>	<b>144.900</b>	<b>156.200</b>	<b>160.500</b>	<b>174.800</b>	<b>182.700</b>	<b>185.300</b>
<b><u>Recuperabilidad de Cartera</u></b>						
<b>Cartera Equipos</b>	<b>14.800</b>	<b>26.790</b>	<b>36.200</b>	<b>45.000</b>	<b>52.000</b>	<b>57.900</b>
Años anteriores	5.800	490	-	-	-	-
Año 2013	9.000	7.300	900	-	-	-
Año 2014	-	19.000	15.000	1.200	-	-
Año 2015	-	-	20.300	17.000	1.500	-
Año 2016	-	-	-	26.800	21.000	2.100
Año 2017	-	-	-	-	29.500	24.800
Año 2018	-	-	-	-	-	31.000
<b>Cartera Consumo Masivo</b>	<b>67.060</b>	<b>59.610</b>	<b>59.100</b>	<b>57.500</b>	<b>57.100</b>	<b>57.031</b>
Años anteriores	5.260	700	-	-	-	-
Año 2013	61.800	6.010	420	-	-	-

Año 2014	-	52.900	5.980	300	-	-
Año 2015	-	-	52.700	5.000	600	-
Año 2016	-	-	-	52.200	5.500	651
Año 2017	-	-	-	-	51.000	5.180
Año 2018	-	-	-	-	-	51.200
<b>Cartera Consumo Corporativo</b>	<b>20.890</b>	<b>22.984</b>	<b>24.530</b>	<b>24.759</b>	<b>23.590</b>	<b>23.483</b>
Años anteriores	2.000	94	-	-	-	-
Año 2013	18.890	1.100	-	-	-	-
Año 2014	-	21.790	1.200	-	-	-
Año 2015	-	-	23.330	1.559	-	-
Año 2016	-	-	-	23.200	1.189	-
Año 2017	-	-	-	-	22.401	1.493
Año 2018	-	-	-	-	-	21.990
<b>Cartera Interconexión</b>	<b>22.602</b>	<b>20.302</b>	<b>15.280</b>	<b>13.210</b>	<b>12.694</b>	<b>12.476</b>
Años anteriores	1.900	499	-	-	-	-
Año 2013	20.702	5.296	-	-	-	-
Año 2014	-	14.507	3.490	-	-	-
Año 2015	-	-	11.790	2.808	-	-
Año 2016	-	-	-	10.402	2.594	-
Año 2017	-	-	-	-	10.100	2.696
Año 2018	-	-	-	-	-	9.780
<b>Total Recuperabilidad de Cartera</b>	<b>125.352</b>	<b>129.686</b>	<b>135.110</b>	<b>140.469</b>	<b>145.384</b>	<b>150.890</b>
<b><u>Saldo Final</u></b>						
Cartera Equipos	14.190	31.400	43.300	59.700	76.700	91.800
Cartera Consumo Masivo	8.030	8.420	8.320	9.220	10.220	9.989
Cartera Consumo Corporativo	1.210	1.226	1.596	1.237	1.547	1.264
Cartera Interconexión	5.797	3.495	2.815	2.605	2.711	2.434
<b>Total Saldo Final</b>	<b>29.227</b>	<b>44.541</b>	<b>56.031</b>	<b>72.762</b>	<b>91.178</b>	<b>105.487</b>

En base a los datos indicados en la tabla anterior, el cual contiene información histórica sobre la recuperación de las carteras, se puede analizar lo siguiente:

### **Cartera de Equipos**

Este segmento de cartera en los últimos 5 años se puede observar que la recuperabilidad de estas cuentas por cobrar presenta un mayor riesgo crediticio

de pérdidas, ya que su promedio de cobro sobre la totalidad de la cartera generada en un periodo antes de darse el incumplimiento es del 80%; tal como se observa en la siguiente tabla resumen obtenida de la información histórica detallada anteriormente.

Tabla 43  
Resumen de análisis de recuperación de cartera de equipos de información histórica de los últimos 5 años (expresado en miles)

Tipo de Cartera	2013	2014	2015	2016	2017
<i>Cartera de Equipos</i>	21.900	44.000	48.100	61.400	69.000
<i>Recuperación de Cartera</i>	17.200	35.200	38.800	49.900	54.300
<b>Total por Cobrar</b>	<b>4.700</b>	<b>8.800</b>	<b>9.300</b>	<b>11.500</b>	<b>14.700</b>
<b>% Recuperación</b>	<b>79%</b>	<b>80%</b>	<b>81%</b>	<b>81%</b>	<b>79%</b>

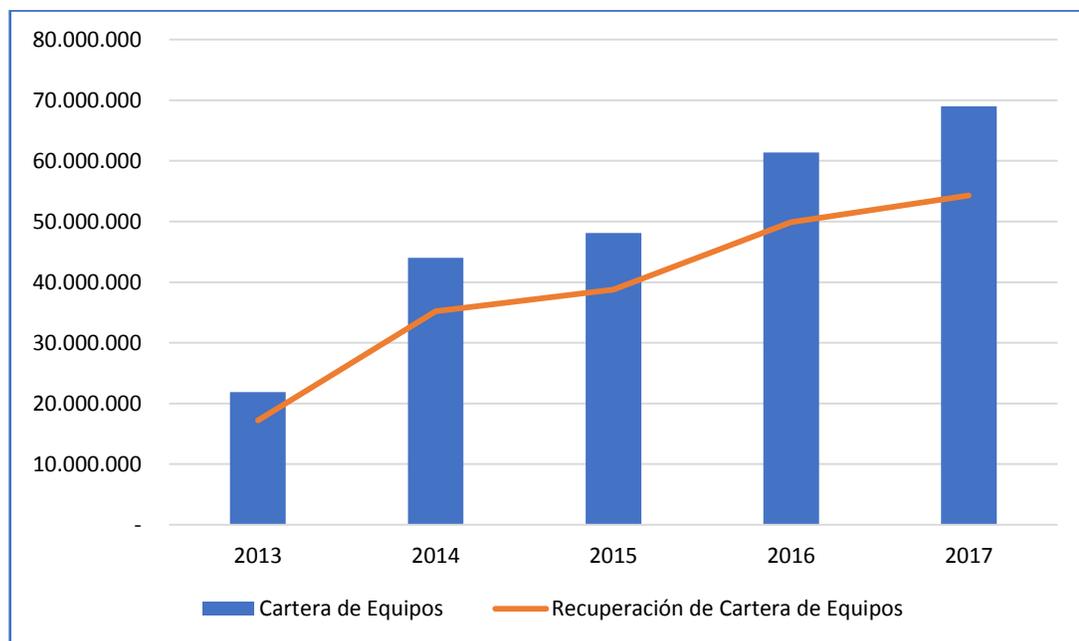


Figura 16. Cartera de Equipos y su recuperación.

Se observa en la figura y se evidencia en la tabla anterior que para la compañía la cartera de equipos resulta complicada su recuperación antes que la cartera caiga en incumplimiento. Cabe mencionar que esta cartera se encuentra compuesta por un componente de financiamiento significativo, derivado de la venta de equipos a plazos mayores a 12 meses.

### Cartera de Consumo Masivo

Este segmento de cartera en los últimos 5 años se puede observar de cartera posee un leve riesgo crediticio, siendo así que su recuperabilidad de cartera es de un promedio aproximadamente del 99.

Tabla 44

Resumen de análisis de recuperación de cartera de consumo masivo de información histórica de los últimos 5 años (expresado en miles)

Tipo de Cartera	2013	2014	2015	2016	2017
Cartera Consumo Masivo	69.000	60.000	59.000	58.400	58.100
Recuperación de Cartera	68.230	59.180	58.300	58.351	56.180
<b>Total por Cobrar</b>	770	820	700	49	1.920
<b>% Recuperación</b>	<b>99%</b>	<b>99%</b>	<b>99%</b>	<b>100%</b>	<b>97%</b>

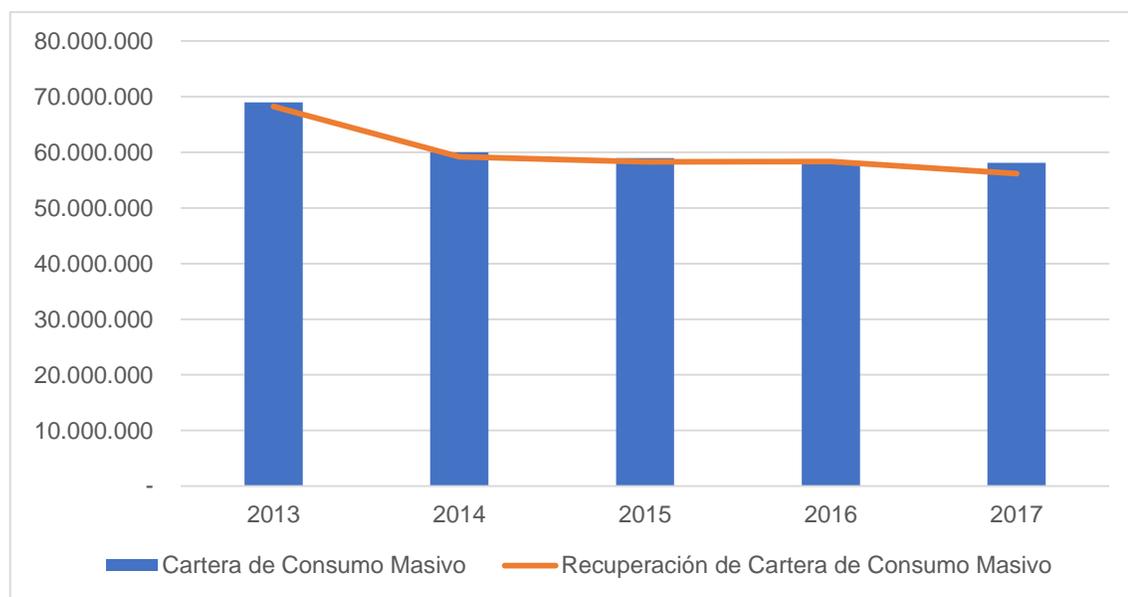


Figura 17. Cartera Consumo Masivo.

Se observa en la figura y se evidencia en la tabla anterior que para la compañía la cartera de equipos resulta no tan complicada su recuperación antes que la cartera caiga en incumplimiento, en promedio la cartera que cae en incumplimiento en el año es de 852.000 aproximadamente.

## Cartera Consumo Corporativo e Interconexión

Estos segmentos no poseen problemas de riesgo crediticio, ya que su recuperabilidad es aproximadamente del 100%, siendo así que por cartera generada cada año el promedio del mismo que cae en incumplimiento es de \$2.800 para la cartera de Interconexión y \$9.600 para la cartera de Consumo Corporativo.

Tabla 45

*Resumen de análisis de recuperación de cartera de consumo corporativo de información histórica de los últimos 5 años (expresado en miles)*

<b>Tipo de Cartera</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<i>Cartera de Consumo Corporativo</i>	20.000	23.000	24.900	24.400	23.900
<i>Recuperación de Cartera</i>	19.990	22.990	24.889	24.389	23.894
<b>Total por Cobrar</b>	10	10	11	11	6
<b>% Recuperación</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Tabla 46

*Resumen de análisis de recuperación de cartera de consumo de interconexión de información histórica de los últimos 5 años (expresado en miles)*

<b>Tipo de Cartera</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<i>Cartera por Interconexión</i>	26.000	18.000	14.600	13.000	12.800
<i>Recuperación de Cartera</i>	25.998	17.997	14.598	12.996	12.796
<b>Total por Cobrar</b>	1	3	2	4	3
<b>% Recuperación</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

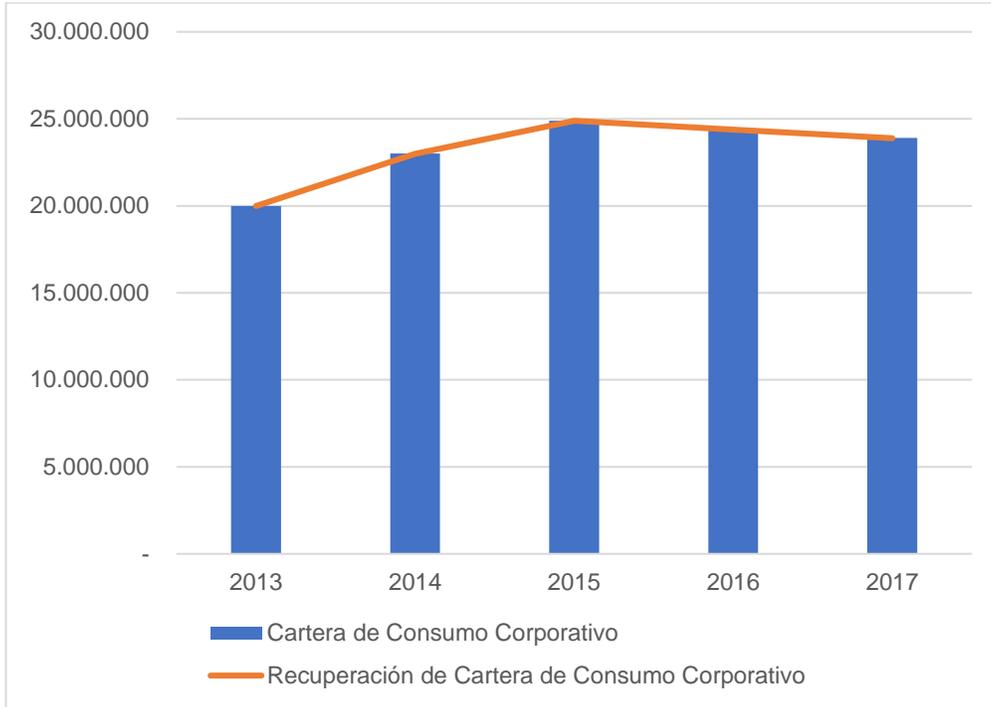


Figura 18. Cartera de Consumo Corporativo.

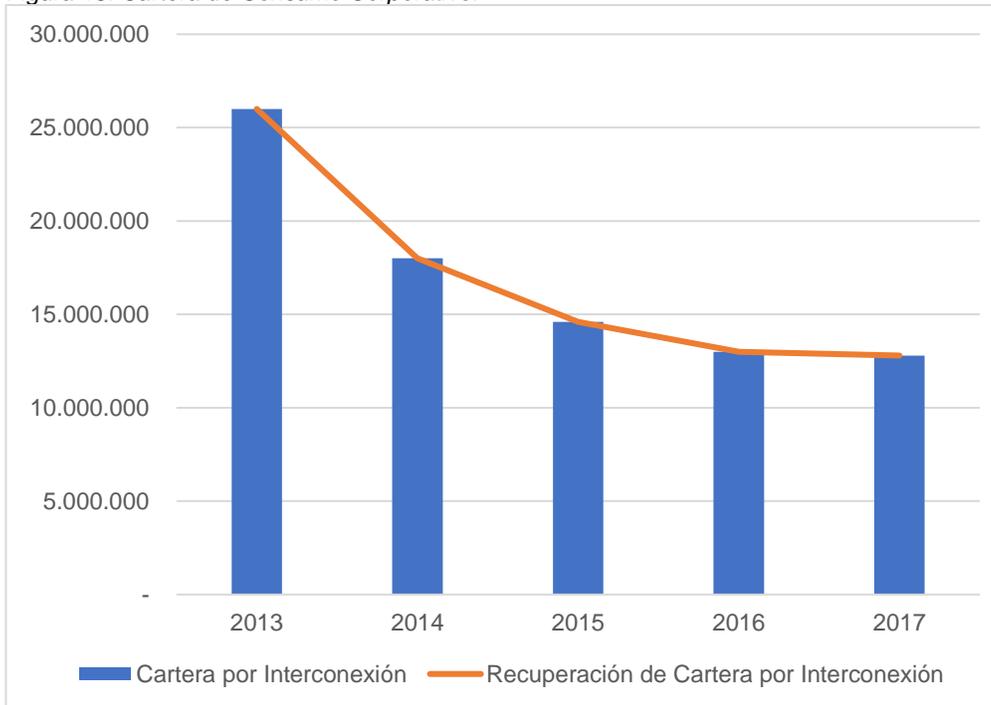


Figura 19. Cartera Interconexión.

Se observa en la figuras y se evidencia en la tablas anteriores que para la compañía la cartera de consumo corporativo y de interconexión no se tiene problemas en su recuperación antes que la cartera caiga en incumplimiento.

Analizado cada una de sus carteras y determinar el tipo de riesgo crediticio por segmento de cartera, se procede a clasificarlos por nivel de riesgos. Para obtener una mayor visualización sobre los riesgos crediticios de cada segmento de cartera, se ha procedido a dividirlo en 3 etapas, a continuación se muestra:

**Etapa 1.-** En esta etapa se incluye toda la cartera en su reconocimiento inicial, ya que se espera que de la venta realizada puedan retornar los beneficios económicos originados de la contraprestación entregada. Adicionalmente se clasificarán en esta primera etapa la cartera cuyo riesgo crediticio es bajo o nulo.

**Etapa 2.-** En esta etapa se incluye la cartera que a medida del transcurso del tiempo, se evalúa existe un riesgo crediticio derivado de los incumplimientos de lo pagos en los plazos establecidos y de pagos no efectuados. Cabe mencionar que el riesgo crediticio de esta etapa será considerada media-baja.

**Etapa 3.-** En esta etapa se incluye la cartera en la cual se puede presenciar que ha incrementado de forma significativa el riesgo crediticio desde su reconocimiento inicial.

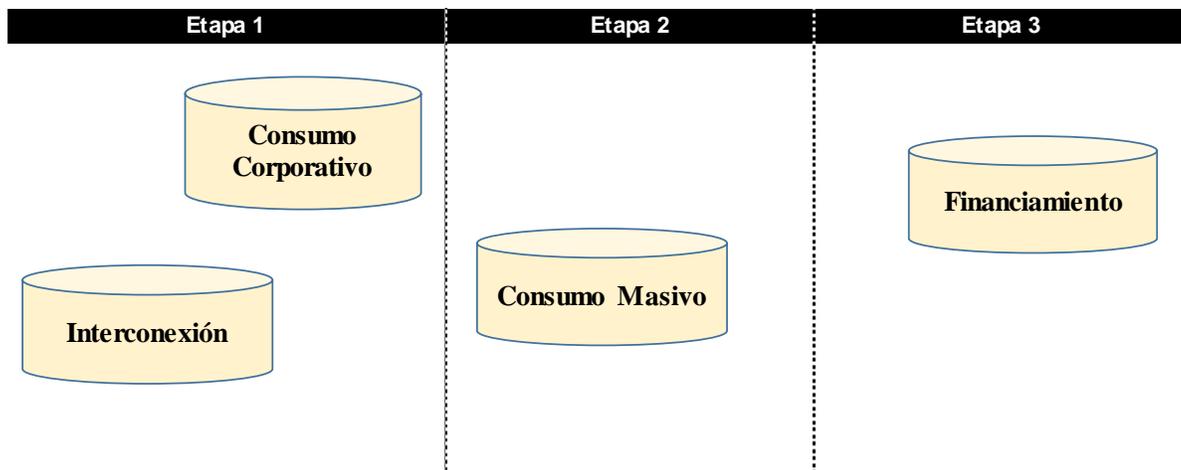


Figura 20. Etapas del riesgo crediticio.

Dado el gráfico, se procederá a realizar el cálculo de las pérdidas crediticias esperadas del segmento de cartera que presenta un incremento significativo de riesgo crediticio.

Para realizar el cálculo de las pérdidas crediticias esperadas necesitamos tomar como consideración las probabilidades de que ocurra o no un deterioro de cartera, las pérdidas calculadas a futuro determinarlas bajo una tasa de descuento y tomar información razonable para la evaluación de las pérdidas, las cuales pueden derivar de sucesos pasados, condiciones actuales y pronósticos de condiciones futuras; tal como nos menciona la NIIF 9: Instrumentos Financieros en su párrafo 5.5.17 descrito anteriormente. Cabe mencionar que para efectos didácticos se realizará el cálculo de las pérdidas crediticias esperadas para la cartera con mayor riesgo crediticio de pérdida, ya que la norma menciona que hay que estimar el deterioro de la cartera así la probabilidad de ocurrencia sea baja. A continuación se detalla el extracto de la NIIF 9: Instrumentos Financieros párrafo 5.5.18:

Al medir las pérdidas crediticias esperadas, una entidad no necesita necesariamente identificar todos los escenarios posibles. Sin embargo, considerará el riesgo o probabilidad de que ocurra una pérdida crediticia, reflejando la posibilidad de que ocurra y de que no ocurra esa pérdida crediticia, incluso si dicha posibilidad es muy baja.

Para determinar las probabilidades de que exista un deterioro de cartera se obtendrán las siguientes variables:

PD.- Probabilidad de incumplimiento “*probability at default*”

LGD.- Pérdida dada el incumplimiento “*lose given default*”

*EAD.* - Exposición al incumplimiento “*expectative at default*”

Probabilidad de incumplimiento “*probability at default*”

Para determinar la probabilidad de incumplimiento se optó por realizarlo mediante el análisis de información histórica de los últimos 5 años sobre el comportamiento de la cartera y su recuperabilidad a través del tiempo.

Tabla 47

Cálculo de promedio de default de los últimos 5 años por cartera de equipos (expresado en miles de dólares)

<b>Cartera de Equipos</b>														
<b>Años</b>	<b>2013</b>			<b>2014</b>			<b>2015</b>			<b>2016</b>			<b>2017</b>	
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>2</b>									
Cartera	10.950	9.500	1.450	22.800	19.000	2.200	24.500	21.300	2.300	31.900	26.500	3.000	36.100	31.000
Recuperación de Cartera	9.000	7.300	900	19.000	15.000	1.200	20.300	17.000	1.500	26.800	21.000	2.100	29.500	24.800
Default	1.950	2.200	550	3.800	4.000	1.000	4.200	4.300	800	5.100	5.500	900	6.600	6.200
Probabilidad de Default	9%	10%	3%	9%	9%	2%	9%	9%	2%	8%	9%	1%	10%	9%
Probabilidad de Default Acumulado	9%	19%	21%	9%	18%	20%	9%	18%	19%	8%	17%	19%	10%	19%
<b>Años</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>											
Promedio de Default de los últimos 5 años	9%	9%	2%											
Promedio de Default Acumulado de los últimos 5 años	9%	18%	20%											

Pérdida dada el incumplimiento “lose given default”

Para determinar las pérdidas a partir del incumplimiento se procedió analizar de igual manera información histórica de los últimos 5 años sobre el comportamiento de la recuperación de la cartera del saldo dado el incumplimiento. Cabe mencionar que la compañía con la finalidad de poder recuperar parte de la cartera que se encuentra pendiente de cobro, el mismo tiene un programa de incentivos, el cual consiste en primera instancia otorgar al cliente que pueda realizar abonos a su deuda dentro de 3 meses; en caso que el cliente continúe sin realizar pago alguno se procede a otorgar una condonación de la deuda del 40% con respecto a la totalidad de la cartera del abonado.

Tabla 48

*Cálculo de promedio de pérdidas a partir del incumplimiento de los últimos 5 años por cartera de equipos (expresado en miles de dólares)*

	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Cartera dada el incumplimiento de pago</b>	<b>4.700</b>	<b>8.800</b>	<b>9.300</b>	<b>11.500</b>	<b>12.800</b>
<b>Tipos de Clientes:</b>					
<b>Clientes que se acogen a un incentivo de pago</b>	<b>3.000</b>	<b>6.900</b>	<b>7.700</b>	<b>9.800</b>	<b>11.000</b>
Recuperación de cartera total	1.950	1.800	1.700	1.500	1.500
Recuperación de cartera parcial	630	3.060	3.600	4.980	5.700
Condonaciones de parte de la deuda	420	2.040	2.400	3.320	3.800
<b>Clientes insolventes o no localizados</b>	<b>1.700</b>	<b>1.900</b>	<b>1.600</b>	<b>1.700</b>	<b>1.800</b>
Pérdidas a partir del incumplimiento \$	2.120	3.940	4.000	5.020	5.600
<b>Pérdidas a partir del incumplimiento %</b>	<b>45%</b>	<b>45%</b>	<b>43%</b>	<b>44%</b>	<b>44%</b>
<b>Promedio de Pérdidas a partir del incumplimiento</b>	<b>44%</b>				

Exposición al incumplimiento “*expectative at default*”

Se calcula para cada año restante del préstamo descontado todos los flujos de caja futuros con la tasa de interés efectiva (EIR). La tasa de descuento para nuestro caso se basará en la tasa de interés activa para el segmento del consumo prioritario, la cual corresponde al 16,54% de acuerdo a lo señalado en el Banco Central.

Tabla 49  
Datos del flujo de caja de la cartera de equipos 2018 (expresado en miles de dólares)

Flujos de Caja de Cartera 2018			
Tipo de Cartera	1 año	2 año	3 año
Cartera de Equipos	39.100	29.800	4.100

Obtenida todas las variables para poder estimar el deterioro crediticio esperado (ECL) se procede a realizar mediante el siguiente esquema:

Tabla 50  
Cálculo de las pérdidas crediticias esperadas de la cartera de equipos de la cartera generada en el 2018 (expresado en miles de dólares)

Flujo #	PS	Cumulativo PD	Periodico PD	LG D	EAD	Cartera	ECL	PV of ECL
-	100%	-	-	-	-	-	-	-
1	91%	9%	9%	44%	\$58.08 2	\$39.100	\$2.25 9	\$1.938
2	82%	18%	9%	44%	\$33.90 0	\$29.800	\$1.37 4	\$1.012
3	80%	20%	2%	44%	\$4.100	\$ 4.100	\$35	\$22
<b>Total</b>							<b>\$3.66 9</b>	<b>\$2.973</b>

A continuación se presenta el asiento de diario de la contabilización de las pérdidas crediticias esperadas.

Tabla 51

Asiento de diario de reconocimiento de deterioro de cartera de equipos según el método de pérdidas crediticias esperadas de acuerdo a la NIIF 9 (expresado en miles de dólares)

Fecha	Descripción	Debe	Haber
	-1-		
31/12/2018	Gasto por deterioro de cartera	2.973	
	Estimación de deterioro de cartera p/r reconocimiento por estimación de pérdidas crediticias esperadas		2.973

Adicionalmente debido a que las pérdidas crediticias esperadas fueron calculadas por la vida útil del activo, se procedió a obtener el valor presente de las pérdidas; al final del periodo se debe de reconocer el gasto financiero devengado. A continuación se presenta el asiento de diario:

Tabla 52

Asiento de diario de reconocimiento del devengamiento del gasto financiero derivado del valor presente del cálculo de las pérdidas crediticias esperadas de acuerdo a NIIF 9 (expresado en miles de dólares)

Fecha	Descripción	Debe	Haber
	-2-		
31/12/2018	Gasto Financiero por pérdidas esperadas	320	
	Estimación de deterioro de cartera p/r reconocimiento por estimación de pérdidas crediticias esperadas		320

De acuerdo a la NIC 39: Instrumentos Financieros – Reconocimiento y Medición el cálculo del deterioro de cartera se basaba bajo el método de las pérdidas incurridas, es por esto que las operadoras del sector de telecomunicación por tener carteras atomizadas debido al número de clientes, establecían un periodo de tiempo de vigencia que se consideraba que pasado del mismo existía un riesgo de crédito, para nuestro se estableció que la cartera mayor a 90 días a partir de su incumplimiento de pago, se provisionaba. Dado esto la cartera

mayor a 90 días corresponde de \$8'760.000. El asiento de diario de contabilización del deterioro de cartera de acuerdo a lo establecido en la NIC 39: Instrumentos Financieros - Reconocimiento y Medición es como sigue:

Tabla 53

*Asiento de diario de contabilización de deterioro de cartera de acuerdo a la NIC 39 (expresado en miles de dólares)*

<b>Fecha</b>	<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
	<b>-3-</b>		
31/12/2018	Gasto por deterioro de cartera	8.760	
	Estimación de deterioro de cartera p/r reconocimiento deterioro de cartera por pérdidas incurridas		8.760

### **Caso de Arrendamiento NIIF 16**

La compañía para poder brindar los servicios de telecomunicación, es necesario instalar infraestructuras en diferentes puntos del país para poder otorgar señal a los usuarios en sus equipos celulares y logren realizar sus transacciones. Estas infraestructuras se denominan en el sector de telecomunicaciones como radiobases y se requieren de cientos de estas infraestructuras para brindar un servicio de calidad y conexión a sus usuarios; es por esto que las compañías del sector de telecomunicaciones optan por arrendar terrenos para implantar sus radiobases. Adicionalmente se trabajará el caso de estudio bajo el supuesto que se establecieron 2.190 contratos de arrendamientos de iguales características y condiciones.

A continuación se presenta un caso de un contrato celebrado el 01 de enero del 2018 entre una compañía operadora de telecomunicación y una persona natural, el mismo que tiene por objeto arrendar un bien inmueble (terreno) en un plazo de 5 años, los cánones corresponderán a pagos mensuales de un valor de \$650. Durante el uso del bien inmueble la compañía operadora tendrá el derecho innato de utilizar el bien como bien crea necesario y de uso exclusivo por el tiempo indicado en el contrato. Adicionalmente se establece en el

acuerdo que en caso de dar por terminada por una o ambas partes el bien inmueble no podrá ser usado por sí mismo o por terceros para fines exclusivamente de telecomunicaciones.

De acuerdo al caso descrito anteriormente se analizará el contrato a fin de determinar si el mismo corresponde a un arrendamiento de acuerdo a lo establecido por la NIIF 16: Arrendamientos en su párrafo 9, el cual menciona “Al inicio de un contrato, una entidad evaluará si el contrato es, o contiene, un arrendamiento. Un contrato es, o contiene, un arrendamiento si transmite el derecho a controlar el uso de un activo identificado por un periodo de tiempo a cambio de una contraprestación.”

Adicionalmente la NIIF 16: Arrendamientos en su párrafo B9 establece lineamientos para identificar si el contrato establece el derecho al arrendatario a controlar el uso del activo, a continuación se detalla el extracto de la norma antes mencionada:

Para evaluar si un contrato transmite el derecho de controlar el uso de un activo identificado por un periodo de tiempo, una entidad evaluará si, a lo largo de todo el periodo de uso, el cliente tiene: (a) el derecho a obtener sustancialmente todos los beneficios económicos del uso del activo identificado; y (b) el derecho a decidir el uso del activo identificado.

A continuación se procedió a realizar el análisis de acuerdo a los párrafos mencionados anteriormente para determinar si el caso presentado en el trabajo de titulación corresponde a un contrato de arrendamiento, a continuación el análisis:

- En el caso claramente se identifica el activo que se requiere arrendar, el cual corresponde a un terreno. También se establece que por el plazo indicado en el contrato el bien inmueble será de uso exclusivo de la compañía que arrienda.

- El bien inmueble en alquiler será de uso exclusivo de la compañía que se encuentra arrendando y por el plazo que estipula el contrato no se podrá arrendar a otro usuario.
- El caso menciona que el arrendatario podrá dar uso del bien inmueble para fines de instalación, montaje y explotación de un equipo de telecomunicación denominado radiobase, y que en caso de culminar el contrato ya sea de manera anticipada o por el término de plazo establecido, el arrendador no podrá dar uso por sí mismo o a terceros del bien inmueble para fines que tengan que ver exclusivamente con telecomunicaciones.

Identificado que el contrato corresponde a un arrendamiento, se debe determinar el plazo del mismo que se verá influenciado por la certeza de que exista la opción de renovar el contrato de arrendamiento, a continuación se detalla el extracto del párrafo 18 de la NIIF 16: Arrendamientos que menciona lo anterior:

Una entidad determinará el plazo del arrendamiento como el periodo no cancelable de un arrendamiento, junto con: (a) los periodos cubiertos por una opción de ampliar el arrendamiento si el arrendatario va a ejercer con razonable certeza esa opción; y (b) los periodos cubiertos por una opción para terminar el arrendamiento si el arrendatario no va a ejercer con razonable certeza esa opción

Para el reconocimiento de un contrato de arrendamiento se deberá registrar un activo por derecho de uso y un pasivo por arrendamiento. El costo del activo por derecho de uso incluirá los siguientes aspectos que señala la NIIF 16: Arrendamientos en su párrafo 24:

(a) el importe de la medición inicial del pasivo por arrendamiento; (b) los pagos por arrendamiento realizados antes o a partir de la fecha de comienzo, menos los incentivos de arrendamiento recibidos; (c) los

costos directos iniciales incurridos por el arrendatario; y (d) una estimación de los costos a incurrir por el arrendatario al desmantelar y eliminar el activo subyacente, restaurando el lugar en el que está ubicado o restaurar el activo subyacente a la condición requerida por los términos y condiciones del arrendamiento, a menos que se incurra en esos costos para producir inventarios. El arrendatario podría incurrir en obligaciones a consecuencia de esos costos ya sea en la fecha de comienzo o como una consecuencia de haber usado el activo subyacente durante un periodo concreto.

La NIIF 16: Arrendamientos también hace referencia como debe ser medido el pasivo por arrendamiento, el mismo que señala en su párrafo 26 lo siguiente:

En la fecha de comienzo, un arrendatario medirá el pasivo por arrendamiento al valor presente de los pagos por arrendamiento que no se hayan pagado en esa fecha. Los pagos por arrendamiento se descontarán usando la tasa de interés implícita en el arrendamiento, si esa tasa pudiera determinarse fácilmente. Si esa tasa no puede determinarse fácilmente, el arrendatario utilizará la tasa incremental por préstamos del arrendatario.

Para el caso de estudio que propone el trabajo de titulación se determinará el plazo de arrendamiento y su reconocimiento se dará de acuerdo a las directrices indicadas de la norma de la siguiente manera:

- El plazo del arrendamiento será considerado por 10 años; esto debido a que a pesar que el contrato estipula un plazo de 5 años de arrendamiento , el histórico nos otorga gran probabilidad que los arrendamientos de bienes inmuebles donde son colocados las radiobases se acogen al acuerdo de renovación del arrendamiento por el mismo periodo estipulado en el contrato. Adicionalmente es importante

mencionar que las infraestructuras implantadas en los bienes inmuebles alquilados son parte principal del giro del negocio de la compañía ya que sin ellos no se podría brindar el servicio de conexión y telecomunicación entre sus abonados. A pesar que la tecnología es cambiante las infraestructuras denominadas radiobases son repotenciadas y dadas a mantenimiento para que soporten la nueva tecnología que se encuentre vigente en el tiempo. El plazo del arrendamiento no es considerado por uno mayor debido a que el sector de telecomunicaciones se rige por la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones quien es el ente que otorga a estas entidades el permiso y el derecho de uso del espacio radioeléctrico mediante una licencia de concesión firmada en un contrato, el cual se estipula un tiempo de 15 años aproximadamente; por lo que existe cierta duda razonable de que cada vez que se cumpla el plazo de la concesión otorgada la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones no renueve la licencia.

- El caso no menciona ningún tipo de incentivos o pagos por arrendamientos realizados de manera anticipada por lo cual no existe un costo derivado de lo mencionado anteriormente que se deba considerar en el cálculo del derecho de uso.
- Si bien existen costos iniciales derivados del arrendamiento, las entidades del sector de telecomunicaciones en su estructura organizacional poseen un departamento jurídico el cual atiende todos los casos y trámites legales de las compañías; por lo cual no es posible medirlo de manera fiable ya que el departamento se dedica a varias actividades.
- No se incluirá en el cálculo del activo por derecho de uso una estimación por desmantelamiento debido a que en el bien inmueble se construirá una radiobase que será considerada como parte de propiedades, planta

y equipo en el estado financiero de la entidad, el cual dicha estimación será capitalizado de acuerdo a la NIC 16: Arrendamientos; esto de acuerdo a lo establecido en las políticas de la compañía.

- La tasa de descuento será escogida en base a la tasa incremental por préstamos del arrendatario; esto debido a que la compañía por el giro del negocio, resulta muy costoso y el uso de una gran cantidad de recursos determinar el valor razonable de cada uno de los bienes inmuebles arrendados. La tasa incremental del arrendamiento corresponde a la tasa de interés que un arrendatario tendría que pagar por solicitar un préstamo con las mismas condiciones que indica el arrendamiento. Para esto se solicitó información del Banco Produbanco para conocer capacidad de préstamo, tasas y plazos. Cabe mencionar que los bancos diferencian sus tasas por tipos de créditos y no sobre el monto ni el plazo que se requiera en el préstamo. De acuerdo a la especificación del bien inmueble el tipo de crédito corresponde a un Crédito Productivo y debido a que las ventas de las compañías de telecomunicaciones superan los US\$5 millones, la tasa es del 9,33%.

Una vez analizado todas las variables que afectan en la medición del arrendamiento se procede a realizar el cálculo de la obligación del arrendamiento y el derecho de uso, al igual que su gasto financiero y amortización:

Tabla 54  
*Datos para el cálculo del arrendamiento por derecho de uso*

<b>Datos del Arrendamiento</b>	
Tasa incremental	9,33%
Canón	\$650 mensuales
Plazo del contrato	10 años
Inicio del arrendamiento	01/01/2018

Tabla 55

Tabla de determinación del gasto de interés implícito y amortización del activo por derecho de uso

<b>Año</b>	<b>Fecha</b>	<b>Saldo Inicial</b>	<b>Canón</b>	<b>Gasto Financ.</b>	<b>Amortiz. Capital</b>	<b>Saldo Final</b>	<b>Cargo Amortiz.</b>	<b>Saldo Final del Activo</b>
0	1/1/2018	-	-	-	-	50.596	-	-
1	30/1/2018	50.596	650	393	257	50.339	422	50.174
2	28/2/2018	50.339	650	391	259	50.081	422	49.753
3	30/3/2018	50.081	650	389	261	49.820	422	49.331
4	30/4/2018	49.820	650	387	263	49.558	422	48.909
5	30/5/2018	49.558	650	385	265	49.293	422	48.488
6	30/6/2018	49.293	650	383	267	49.026	422	48.066
7	30/7/2018	49.026	650	381	269	48.757	422	47.645
8	30/8/2018	48.757	650	379	271	48.486	422	47.223
9	30/9/2018	48.486	650	377	273	48.213	422	46.801
10	30/10/2018	48.213	650	375	275	47.938	422	46.380
11	30/11/2018	47.938	650	373	277	47.661	422	45.958
12	30/12/2018	47.661	650	371	279	47.381	422	45.536
13	30/1/2019	47.381	650	368	282	47.100	422	45.115
14	28/2/2019	47.100	650	366	284	46.816	422	44.693
15	30/3/2019	46.816	650	364	286	46.530	422	44.272
16	30/4/2019	46.530	650	362	288	46.242	422	43.850
17	30/5/2019	46.242	650	360	290	45.951	422	43.428
18	30/6/2019	45.951	650	357	293	45.659	422	43.007
19	30/7/2019	45.659	650	355	295	45.364	422	42.585
20	30/8/2019	45.364	650	353	297	45.066	422	42.163
21	30/9/2019	45.066	650	350	300	44.767	422	41.742
22	30/10/2019	44.767	650	348	302	44.465	422	41.320
23	30/11/2019	44.465	650	346	304	44.160	422	40.898
24	30/12/2019	44.160	650	343	307	43.854	422	40.477
25	30/1/2020	43.854	650	341	309	43.545	422	40.055
26	28/2/2020	43.545	650	339	311	43.233	422	39.634
27	30/3/2020	43.233	650	336	314	42.920	422	39.212
28	30/4/2020	42.920	650	334	316	42.603	422	38.790
29	30/5/2020	42.603	650	331	319	42.284	422	38.369
30	30/6/2020	42.284	650	329	321	41.963	422	37.947
31	30/7/2020	41.963	650	326	324	41.639	422	37.525
32	30/8/2020	41.639	650	324	326	41.313	422	37.104
33	30/9/2020	41.313	650	321	329	40.984	422	36.682
34	30/10/2020	40.984	650	319	331	40.653	422	36.260
35	30/11/2020	40.653	650	316	334	40.319	422	35.839

36	30/12/2020	40.319	650	313	337	39.983	422	35.417
37	30/1/2021	39.983	650	311	339	39.644	422	34.996
38	28/2/2021	39.644	650	308	342	39.302	422	34.574
39	30/3/2021	39.302	650	306	344	38.957	422	34.152
40	30/4/2021	38.957	650	303	347	38.610	422	33.731
41	30/5/2021	38.610	650	300	350	38.260	422	33.309
42	30/6/2021	38.260	650	297	353	37.908	422	32.887
43	30/7/2021	37.908	650	295	355	37.553	422	32.466
44	30/8/2021	37.553	650	292	358	37.195	422	32.044
45	30/9/2021	37.195	650	289	361	36.834	422	31.623
46	30/10/2021	36.834	650	286	364	36.470	422	31.201
47	30/11/2021	36.470	650	284	366	36.104	422	30.779
48	30/12/2021	36.104	650	281	369	35.734	422	30.358
49	30/1/2022	35.734	650	278	372	35.362	422	29.936
50	28/2/2022	35.362	650	275	375	34.987	422	29.514
51	30/3/2022	34.987	650	272	378	34.609	422	29.093
52	30/4/2022	34.609	650	269	381	34.228	422	28.671
53	30/5/2022	34.228	650	266	384	33.844	422	28.249
54	30/6/2022	33.844	650	263	387	33.458	422	27.828
55	30/7/2022	33.458	650	260	390	33.068	422	27.406
56	30/8/2022	33.068	650	257	393	32.675	422	26.985
57	30/9/2022	32.675	650	254	396	32.279	422	26.563
58	30/10/2022	32.279	650	251	399	31.880	422	26.141
59	30/11/2022	31.880	650	248	402	31.478	422	25.720
60	30/12/2022	31.478	650	245	405	31.072	422	25.298
61	30/1/2023	31.072	650	242	408	30.664	422	24.876
62	28/2/2023	30.664	650	238	412	30.252	422	24.455
63	30/3/2023	30.252	650	235	415	29.838	422	24.033
64	30/4/2023	29.838	650	232	418	29.420	422	23.611
65	30/5/2023	29.420	650	229	421	28.998	422	23.190
66	30/6/2023	28.998	650	225	425	28.574	422	22.768
67	30/7/2023	28.574	650	222	428	28.146	422	22.347
68	30/8/2023	28.146	650	219	431	27.715	422	21.925
69	30/9/2023	27.715	650	215	435	27.280	422	21.503
70	30/10/2023	27.280	650	212	438	26.842	422	21.082
71	30/11/2023	26.842	650	209	441	26.401	422	20.660
72	30/12/2023	26.401	650	205	445	25.956	422	20.238
73	30/1/2024	25.956	650	202	448	25.508	422	19.817
74	29/2/2024	25.508	650	198	452	25.056	422	19.395
75	30/3/2024	25.056	650	195	455	24.601	422	18.974

76	30/4/2024	24.601	650	191	459	24.143	422	18.552
77	30/5/2024	24.143	650	188	462	23.680	422	18.130
78	30/6/2024	23.680	650	184	466	23.214	422	17.709
79	30/7/2024	23.214	650	180	470	22.745	422	17.287
80	30/8/2024	22.745	650	177	473	22.272	422	16.865
81	30/9/2024	22.272	650	173	477	21.795	422	16.444
82	30/10/2024	21.795	650	169	481	21.314	422	16.022
83	30/11/2024	21.314	650	166	484	20.830	422	15.600
84	30/12/2024	20.830	650	162	488	20.342	422	15.179
85	30/1/2025	20.342	650	158	492	19.850	422	14.757
86	28/2/2025	19.850	650	154	496	19.355	422	14.336
87	30/3/2025	19.355	650	150	500	18.855	422	13.914
88	30/4/2025	18.855	650	147	503	18.352	422	13.492
89	30/5/2025	18.352	650	143	507	17.844	422	13.071
90	30/6/2025	17.844	650	139	511	17.333	422	12.649
91	30/7/2025	17.333	650	135	515	16.818	422	12.227
92	30/8/2025	16.818	650	131	519	16.299	422	11.806
93	30/9/2025	16.299	650	127	523	15.775	422	11.384
94	30/10/2025	15.775	650	123	527	15.248	422	10.962
95	30/11/2025	15.248	650	119	531	14.716	422	10.541
96	30/12/2025	14.716	650	114	536	14.181	422	10.119
97	30/1/2026	14.181	650	110	540	13.641	422	9.698
98	28/2/2026	13.641	650	106	544	13.097	422	9.276
99	30/3/2026	13.097	650	102	548	12.549	422	8.854
100	30/4/2026	12.549	650	98	552	11.997	422	8.433
101	30/5/2026	11.997	650	93	557	11.440	422	8.011
102	30/6/2026	11.440	650	89	561	10.879	422	7.589
103	30/7/2026	10.879	650	85	565	10.313	422	7.168
104	30/8/2026	10.313	650	80	570	9.744	422	6.746
105	30/9/2026	9.744	650	76	574	9.169	422	6.325
106	30/10/2026	9.169	650	71	579	8.591	422	5.903
107	30/11/2026	8.591	650	67	583	8.007	422	5.481
108	30/12/2026	8.007	650	62	588	7.420	422	5.060
109	30/1/2027	7.420	650	58	592	6.827	422	4.638
110	28/2/2027	6.827	650	53	597	6.230	422	4.216
111	30/3/2027	6.230	650	48	602	5.629	422	3.795
112	30/4/2027	5.629	650	44	606	5.023	422	3.373
113	30/5/2027	5.023	650	39	611	4.412	422	2.951
114	30/6/2027	4.412	650	34	616	3.796	422	2.530
115	30/7/2027	3.796	650	30	620	3.176	422	2.108

116	30/8/2027	3.176	650	25	625	2.550	422	1.687
117	30/9/2027	2.550	650	20	630	1.920	422	1.265
118	30/10/2027	1.920	650	15	635	1.285	422	843
119	30/11/2027	1.285	650	10	640	645	422	422
120	30/12/2027	645	650	5	645	-	422	-

A continuación, se presenta los asientos de diarios de reconocimiento inicial de un contrato de arrendamiento con la implementación de la NIIF 16: Arrendamientos.

Tabla 56

Asiento de diario de reconocimiento de un contrato de arrendamiento por parte del arrendatario con la implementación de la NIIF 16 (expresado en miles de dólares)

Fecha	Descripción	Debe	Haber
	<b>-1-</b>		
01/01/2018	Activo por derecho de uso	110.805	
	Pasivo por Arrendamiento		110.805
	p/r reconocimiento inicial de arrendamiento de bien inmueble		

A continuación, se presenta el registro posterior al reconocimiento de inicial de un contrato de arrendamiento, el mismo que deriva de la amortización del derecho de uso y el gasto financiero devengado al final del periodo 2018.

Tabla 57

Asiento de diario de reconocimiento del devengo del gasto financiero y amortización de derecho de uso derivado de la contabilización de un contrato de arrendamiento con la implementación de la NIIF 16 (expresado en miles de dólares)

Fecha	Descripción	Debe	Haber
	<b>-2-</b>		
31/12/2018	Gasto Financiero	10.042	
	Gasto por amortización derecho de uso	11.080	
	Pasivo por Arrendamiento		10.042
	Amortización Acumulada derecho de uso		11.080
	p/r reconocimiento posterior de arrendamiento de bien inmueble		

El pasivo del arrendamiento se dará de baja a medida que el arrendatario cancele los cánones acordados. Continuando con el caso de estudio el asiento de diario de los pagos de los cánones sería de la siguiente manera.

Tabla 58

*Asiento de diario de contabilización del pago de los cánones del contrato de arrendamiento por los 12 meses de uso (expresado en miles de dólares)*

<b>Fecha</b>	<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
	<b>-3-</b>		
31/12/2018	Pasivo por Arrendamiento	17.082	
	Efectivo y equivalentes del efectivo		17.082
	p/r reconocimiento posterior de arrendamiento de bien inmueble		

De acuerdo a la NIC 17: Arrendamientos, los arrendamientos eran clasificados como operativos o financieros, de acuerdo al tipo de arrendamiento variaba su contabilización, siendo que un arrendamiento operativo por parte del arrendatario debía contabilizar de manera mensual los cánones que indicaban en el contrato directamente como un gasto a medida que se beneficiaba del uso del bien arrendado. Derivado del caso expuesto anteriormente se evidencia que bajo NIC 17: Arrendamientos los mismos hubieran sido catalogados como arrendamientos operativos; siendo así el asiento de diario de contabilización sería de la siguiente manera.

Tabla 59

*Asiento de diario de reconocimiento de un contrato de arrendamiento catalogado como operativo antes de la implementación de la NIIF 16 (expresado en miles de dólares)*

<b>Fecha</b>	<b>Descripción</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
	<b>-4-</b>		
31/12/2018	Gasto por Arrendamiento	17.082	
	Cuentas por Pagar		17.082
	p/r reconocimiento posterior de arrendamiento de bien inmueble		

El pasivo contabilizado producto del cargo del gasto por arrendamiento se dará de baja de la misma forma que lo indicado en la tabla 56.

### **Evaluación de los efectos en el EBIT derivado de la aplicación de las Normas Vigentes con las Derogadas**

Con la finalidad de evaluar los efectos de las aplicaciones de las normas antes mencionadas en el transcurso del trabajo de titulación, se procederá a replicar

los asientos de diario en un estado de resultado integral a fin de poder realizar observaciones comparativas y determinar si el EBIT tiene resultados favorables o desfavorables. A continuación se presenta el estado de resultado integral, cabe mencionar que para efectos didácticos se trabajará bajo la suposición que en el año se vendió 84 millones de planes postpago sin estar atado a un equipo telefónico.

*Tabla 60*

Estado de Resultado Integral comparativo de la aplicación de las normas derogadas y normas actuales (expresado en miles de dólares)

	<b>Normas Derogadas</b>	<b>Normas Actuales</b>
Servicios por planes tarifarios y autocontrol	108.000	104.025
Venta de Equipos Celulares y otros	70.200	68.799
Ingresos Financieros	-	7.316
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>178.200</b>	<b>180.141</b>
<b><u>COSTOS Y GASTOS</u></b>		
Costos de Frecuencias	73.000	73.000
Equipos telefónicos y otros	44.601	44.601
Gasto por devolución de equipos	945	-
Arriendos de Celdas	17.082	11.080
Gastos de Comisiones	3.000	2.000
Estimación para cuentas incobrables	8.760	2.973
Gastos Financieros por prov. Incobrables	-	320
Gastos Financieros por arrendamiento	-	10.042
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>	<b>147.388</b>	<b>144.017</b>
<b>Utilidad Operativa antes de Impuestos</b>	<b>30.812</b>	<b>36.123</b>

Se observa que mediante la aplicación de la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes, NIIF 9: Instrumentos Financieros y NIIF 16: Arrendamientos los estados resultados del sector de telecomunicaciones dedicados a la prestación de Servicios Móviles Avanzados presentarán un saldo favorable en el EBIT (Utilidad antes de Impuestos) producto de los siguientes efectos:

- La asignación del precio de la transacción a las obligaciones de desempeño contractuales crea un efecto positivo en el reconocimiento del ingreso, cuando la comparación entre los precios de venta independiente de cada obligación de desempeño y los precios contractuales de como resultado la existencia de una reducción en el precio de una de las obligaciones de desempeño; se determina que existe una presunción que el descuento otorgado será recuperado con la permanencia del abonado con la obligación de desempeño derivada del servicio de telecomunicación. Es por esto que al momento de asignar una parte proporcional del ingreso del servicio móvil avanzado al ingreso de la venta de equipo da como resultado que el ingreso de venta de equipos aumente.

Cabe mencionar que el aumento no se ve reflejado en la cuenta de ingreso de venta de equipos producto del reconocimiento de los ingresos a valor presente por cuenta de la existencia de un componente de financiamiento significativo derivado de la venta a plazos mayores a 12 meses. Sino que el aumento se puede visualizar en la cuenta de ingresos financieros procedente que del transcurso del tiempo se realice parte de los ingresos financieros implícitos en la transacción.

- El gasto por deterioro de cartera se ve disminuido debido al nuevo método de estimación, se evalúa que la política de estimación de incobrabilidad era muy severa y no analizaba las gestiones y programas de recuperación de cartera que se ejecutan. Adicionalmente mediante esta nuevo enfoque de pérdidas crediticias esperadas se pretende contabilizar el deterioro de manera que vaya ocurriendo con el pasar del tiempo y no de una manera brusca en un solo periodo.
- El gasto por comisiones de igual forma se ve disminuido debido que la aplicación de la norma vigente establece que ya no se reconocerá en un

solo periodo los gastos derivados de la obtención de un ingreso, sino que se reconocerán de forma sistemática a medida que se obtenga el ingreso derivado de ese activo por costo de contrato.

Cabe mencionar que el gasto de arrendamiento por el contrario presenta un saldo desfavorable en el EBIT, derivado principalmente de los gastos financieros como resultado de reconocer una obligación por arrendamiento de 5 años a valor presente.

Se puede determinar que el efecto de inclusión e implementación de la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes, NIIF 9: Instrumentos Financieros y NIIF 16: Arrendamientos resultará beneficioso para los accionistas “shareholders” que ayudarán a presentar una mejor posición financiera ante los usuarios externos.

Adicionalmente se puede evidenciar que si realizamos un análisis sobre uno de los indicadores más importantes en el sector de telecomunicaciones, el corresponde al ARPU (Ingreso promedio por abonado), poniendo como supuesto que la operadora cuenta con 3.000.000 abonados el efecto sería negativo, ya que se presentaría un indicador con las nuevas normas de \$34 con respecto a \$36 que se obtendría con las normas derogadas.

## **Conclusiones y Recomendaciones**

### **Conclusiones**

Es indispensable la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera, más aún en este mundo globalizado que cada vez es más necesario ejecutar transacciones transfronterizas con diferentes países del mundo, esas transacciones ayudarán a las entidades a ganar más posicionamiento en el mercado y que compañías e inversores del exterior obtengan confianza e inviertan en el país.

Las aplicaciones de las normas vigentes en el periodo 2018 NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes y NIIF 9: Instrumentos Financieros; y la NIIF 16: Arrendamientos aplicada de manera obligatoria en el periodo 2019 ayudarán a que las cifras de los estados financieros presenten la realidad económica de las entidades, sin limitar a las mismas a establecer un reconocimiento que no reflejaban o que no cabían dentro de algunos sectores principalmente el de telecomunicaciones.

La NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes producto de su implementación refleja un aumento en los ingresos de actividades ordinarias de acuerdo al caso de estudio analizado. Principalmente la asignación de precios de la transacción da más fuerza a la presunción de que nada es gratis que todos los bienes o servicios ofertados en un contrato tienen un precio y que depende de estrategias de mercado el disminuir de manera implícita el precio de una obligación con la finalidad de hacer ver al consumidor que se le está regalando un bien o servicio pero que en realidad se encuentra inmerso su recuperación dentro de otra obligación que se encuentre dentro de la oferta.

De igual manera aclara una solución práctica para considerar si una transacción de venta a crédito reviste un componente de financiamiento significativo, ya que una cartera otorgada a un plazo mayor a 12 meses a partir de la fecha de inicio

del contrato se debe de reconocer el ingreso a valor presente y al final del periodo dar cuenta de los ingresos financieros derivados de la venta a crédito.

Así mismo los costos derivados de la obtención de un contrato bajo el nuevo enfoque dado por la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes avizora que los costos y gastos operacionales disminuirán de manera significativa derivado de la activación de dichos costos y su amortización a medida se vaya obteniendo los ingresos derivados de los costos activados; que puede ser dentro de 2 periodos o más.

La NIIF 9: Instrumentos Financieros si bien es bastante amplia y la cantidad de sus efectos derivado de su implementación es alta, para el sector de telecomunicaciones el deterioro de la cartera es un punto principal a tratar por estas compañías. El enfoque del deterioro basado en las pérdidas crediticias esperadas influye de manera positiva a la disminución de los gastos operacionales, debido al reconocimiento de los gastos por deterioro de cartera en los transcurso de los periodos a medida que resulte posible la probabilidad de ocurrencia que una cartera ya no sea recuperable.

La NIIF 16: Arrendamientos a pesar que su implementación es obligatoria a partir del periodo 2019, el mismo permite su adopción de manera anticipada. El determinar su efecto anticipado ayuda a que las entidades a estar preparados y realizar cambios en caso que las entidades concedieran pertinentes hacerlo. Su aplicación modificará la lectura de ciertos ratios financieros como los de rendimiento de activos sobre los ingresos netos, el EBIT, el EBITDA, Capital de Trabajo, entre otros. Su afectación principal se deriva del reconocimiento de los contratos de arrendamientos y de la derogación sobre el análisis que debía realizar el arrendatario para dar cuenta a efecto de si se cataloga como operativo o financiero.

Se concluye adicionalmente que las normas hacen ahora más énfasis sobre la evaluación de la existencia de financiamiento en cada una de las transacciones que realiza las entidades.

### **Recomendaciones**

Con respecto a la implementación de las normas, se debe tomar en consideración lo siguiente:

Con respecto a la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes, las compañías deberán de identificar plenamente las obligaciones de desempeño que se derivan de las ofertas y promociones otorgadas a sus abonados, con el fin de determinar el momento de su reconocimiento de ingreso correspondiente a la satisfacción de las obligaciones de desempeño que pueden ser en un determinado momento o a lo largo del tiempo. Otro reto importante que se prevé de la aplicación de esta norma es la determinación de los precios de venta independientes que si bien el mercado de competencia es reducido, dichos precios también se ven influenciados por una reducción implícita, por lo que se deberá considerar la venta de un equipo independiente para determinar si existe un efecto de asignación de la transacción a cada una de las obligaciones de desempeño.

Con respecto a la NIIF 9: Instrumentos Financieros, las compañías deben de utilizar un uso mayor de recursos que le permitan obtener la mayor cantidad posible de información a fin de poder segmentar la cartera de acuerdo a su comportamiento de recuperabilidad y default que se espera tener de la totalidad de la cartera. El cálculo basado en el nuevo enfoque requiere de un mayor análisis de indicadores financieros, estrategias comerciales, tipos de gestión de cobrabilidad a fin de determinar probabilidades en base revisiones del pasado que permitan avizorar el futuro como se derivara el comportamiento del deterioro de cartera.

La NIIF 16: Arrendamientos, las compañías deben determinar de la totalidad de sus contratos cuales son aquellos con las especificaciones pertinentes para que sean consideradas como arrendamientos , de igual analizar el plazo de los arrendamientos bajo una certeza razonable de que ocurra un premisa que proporcione un plazo adicional de arrendamiento que el indicado contractualmente.

Por todo lo mencionado anteriormente se recomienda a que las compañías recurran a opiniones de expertos y se actualicen sobre las principales aplicaciones de estas Normas, con la finalidad de al final del periodo no presentar información errónea en los estados financieros que podría conllevar a una desviación parcial o total a la lectura de las cifras de lectores externos o de sus propios inversores.

## Bibliografía

- Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones. (2017). RESOLUCIÓN ARCOTEL 2017-0331. Recuperado de <http://www.arcotel.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/04/Resolucion-0331-ARCOTEL-2017.pdf>
- Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones |, A. de R. y C. de las T. |. (2018). Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones | Ecuador » Servicio Móvil Avanzado (SMA). Recuperado 2 de septiembre de 2018, de <http://www.arcotel.gob.ec/servicio-movil-avanzado-sma/>
- Censos, I. N. de E. y. (2017). Directorio de Empresas- 2016. Recuperado 11 de diciembre de 2017, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/directoriodeempresas/>
- Deloitte. (2014). NIIF 15 Ingresos procedentes de contratos con clientes -IASB emite una ueva norma de reconocimiento de ingresos ordinarios. Recuperado de [https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/es/Documents/auditoria/Deloitte\\_ES\\_Auditoria\\_NIIF-15-ingresos-procedentes-de-contratos-con-clientes.pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/es/Documents/auditoria/Deloitte_ES_Auditoria_NIIF-15-ingresos-procedentes-de-contratos-con-clientes.pdf)
- Deloitte. (2015). Implementación del IFRS (NIIF )15 Ingresos ordinarios provenientes de contratos con los clientes. Recuperado de [https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/co/Documents/audit/BibliotecaTecnica/RecursosIFRS/Otros/IFRS%2015%20Productos%20industriales%20\(ok\).pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/co/Documents/audit/BibliotecaTecnica/RecursosIFRS/Otros/IFRS%2015%20Productos%20industriales%20(ok).pdf)
- Ernst & Young. (2017). ¿Está listo para cuantificar el efecto de adoptar la NIIF 15? Recuperado de <file:///C:/Users/pardo/Downloads/ey-cuantificar-efecto-niif15-junio-2017%20Copy.pdf>

- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación* (5a ed). México, D.F: McGraw-Hill.
- IFRS. (2017a). NIIF - ¿Quién usa los estándares NIIF? - Who uses IFRS Standards? Recuperado 7 de diciembre de 2017, de <http://www.ifrs.org/use-around-the-world/use-of-ifrs-standards-by-jurisdiction/#analysis>
- IFRS. (2017b). NIIF - Quiénes somos - Who we are. Recuperado 6 de diciembre de 2017, de <http://www.ifrs.org/about-us/who-we-are/#history>
- IFRS. (2018). NIIF: por qué los estándares globales. Recuperado 5 de julio de 2018, de <https://www.ifrs.org/use-around-the-world/why-global-accounting-standards/#case-for>
- IFRS Foundation. (2014a). NIIF 9: Instrumentos Financieros. Recuperado de [https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_publ/con\\_nor\\_co/vigentes/niif/NIIF9\\_2014\\_v12112014.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/niif/NIIF9_2014_v12112014.pdf)
- IFRS Foundation. (2014b). Norma Internacional de Información Financiera 15: Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes. Recuperado de [https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_publ/con\\_nor\\_co/vigentes/niif/NIIF15\\_2014\\_v12112014.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/niif/NIIF15_2014_v12112014.pdf)
- IFRS Foundation. (2016). Quiénes somos y qué hacemos.
- IFRS Foundation. (2017a). NIIF 15: Ingresos ordinarios procedentes de contratos con clientes. Recuperado de [https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_publ/con\\_nor\\_co/vigentes/niif/NIIF15\\_2014\\_v12112014.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/niif/NIIF15_2014_v12112014.pdf)
- IFRS Foundation. (2017b). NIIF 16: Arrendamientos. Recuperado de [https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta\\_publ/con\\_nor\\_co/oficializada/E\\_S\\_GVT\\_IFRS16\\_2016.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/oficializada/E_S_GVT_IFRS16_2016.pdf)
- Kieso, D. E., Weygandt, J. J., & Warfield, T. D. (2013). *Intermediate accounting* (IFRS edition, 2nd edition). Hoboken, NJ: Wiley.

KPMG. (2016). NIIF 16 - Arrendamientos (Un Balance Transparente), 70. Resolución No. ADM 08199. (2011). Recuperado de <http://hlbmoran.com/AudidoresEnEcuador/wp-content/uploads/2011/08/Resolucion-ADM-08199-NIIF.pdf>

Rivero, D. (2013). Metodología de la investigación.

Servicios de Rentas Internas. (2018). Estadísticas Generales de Recaudación - Servicio de Rentas Internas del Ecuador. Recuperado 26 de agosto de 2018, de [http://www.sri.gob.ec/web/guest/estadisticas-generales-de-recaudacion;jsessionid=VOgdtlgL2YdSXzFmqnvRVjoX?p\\_auth=P2H3MmpE&p\\_p\\_id=busquedaEstadisticas\\_WAR\\_BibliotecaPortlet\\_INSTANCE\\_EVo6&p\\_p\\_lifecycle=1&p\\_p\\_state=normal&p\\_p\\_mode=view&p\\_p\\_col\\_id=column-1&p\\_p\\_col\\_count=2&\\_busquedaEstadisticas\\_WAR\\_BibliotecaPortlet\\_INSTANCE\\_EVo6\\_com.sun.faces.portlet.VIEW\\_ID=%2Fpages%2FbusquedaEstadistica.xhtml&\\_busquedaEstadisticas\\_WAR\\_BibliotecaPortlet\\_INSTANCE\\_EVo6\\_com.sun.faces.portlet.NAME\\_SPACE=\\_busquedaEstadisticas\\_WAR\\_BibliotecaPortlet\\_INSTANCE\\_EVo6\\_](http://www.sri.gob.ec/web/guest/estadisticas-generales-de-recaudacion;jsessionid=VOgdtlgL2YdSXzFmqnvRVjoX?p_auth=P2H3MmpE&p_p_id=busquedaEstadisticas_WAR_BibliotecaPortlet_INSTANCE_EVo6&p_p_lifecycle=1&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-1&p_p_col_count=2&_busquedaEstadisticas_WAR_BibliotecaPortlet_INSTANCE_EVo6_com.sun.faces.portlet.VIEW_ID=%2Fpages%2FbusquedaEstadistica.xhtml&_busquedaEstadisticas_WAR_BibliotecaPortlet_INSTANCE_EVo6_com.sun.faces.portlet.NAME_SPACE=_busquedaEstadisticas_WAR_BibliotecaPortlet_INSTANCE_EVo6_)

Superintendencia de Compañías. (2008). CRONOGRAMA DE APLICACION DE LAS NIIF. Recuperado 6 de diciembre de 2017, de [http://www.silec.com.ec/Webtools/LexisFinder/DocumentVisualizer/DocumentVisualizer.aspx?id=MERCANTI-CRONOGRAMA\\_DE\\_APLICACION\\_DE\\_LAS\\_NIIF&query=cronograma%20de%20aplicacion%20obligatoria%20niif#I\\_DXDataRow0](http://www.silec.com.ec/Webtools/LexisFinder/DocumentVisualizer/DocumentVisualizer.aspx?id=MERCANTI-CRONOGRAMA_DE_APLICACION_DE_LAS_NIIF&query=cronograma%20de%20aplicacion%20obligatoria%20niif#I_DXDataRow0)

Superintendencia de Compañías. (2018). Portal de Información. Recuperado 18 de febrero de 2018, de [http://appscvs.supercias.gob.ec/portallInformacion/sector\\_societario.zul](http://appscvs.supercias.gob.ec/portallInformacion/sector_societario.zul)

## Apéndice A: Tasas de Interés Banco Central de Consumo Prioritario

<b>Tasas de Interés</b>			
<b>agosto - 2018</b>			
<b>1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES PARA EL SECTOR FINANCIERO PRIVADO, PÚBLICO Y, POPULAR Y SOLIDARIO</b>			
<b>Tasas Referenciales</b>		<b>Tasas Máximas</b>	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	7.72	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	8.95	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.20	Productivo PYMES	11.83
Comercial Ordinario	7.96	Comercial Ordinario	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	7.63	Comercial Prioritario Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	9.56	Comercial Prioritario Empresarial	10.21
Comercial Prioritario PYMES	10.52	Comercial Prioritario PYMES	11.83
Consumo Ordinario	16.51	Consumo Ordinario	17.30
Consumo Prioritario	16.54	Consumo Prioritario	17.30
Educativo	9.47	Educativo	9.50
Inmobiliario	10.26	Inmobiliario	11.33
Vivienda de Interés Público	4.84	Vivienda de Interés Público	4.99
Microcrédito Minorista <sup>1.</sup>	26.81	Microcrédito Minorista*	28.50
Microcrédito de Acumulación Simple <sup>1.</sup>	23.70	Microcrédito de Acumulación Simple*	25.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada <sup>1.</sup>	19.90	Microcrédito de Acumulación Ampliada*	23.50
Inversión Pública	7.97	Inversión Pública	9.33
<small>1. Las tasas de interés para los segmentos Microcrédito Minorista, Microcrédito de Acumulación Simple y Microcrédito de Acumulación Ampliada se calculó con información del sector financiero privado y de la economía popular y solidaria (cooperativas de ahorro y crédito del segmento 1 y mutualistas).</small>			
<b>2. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES PARA EL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO (SEGMENTOS 2, 3, 4 Y 5)*</b>			
<b>Tasas Referenciales</b>		<b>Tasas Máximas</b>	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Microcrédito Minorista <sup>2.</sup>	23.88	Microcrédito Minorista*	30.50
Microcrédito de Acumulación Simple <sup>2.</sup>	22.85	Microcrédito de Acumulación Simple*	27.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada <sup>2.</sup>	20.84	Microcrédito de Acumulación Ampliada*	25.50

## Apéndice B: Tasas de Interés Banco Produbanco



Fecha de Vigencia: 01 de Agosto 2018  
Último cambio registrado: 01 de Agosto 2018

### 2. TASAS ACTIVAS

Tasas Activas - Crédito				
Tipo de crédito	Tasa Nominal	Tasa Efectiva*	Variables	
<b>Crédito Productivos</b>				
Corporativo	8.95%	9.33%	La tasa de reajuste es la tasa pasiva referencial más el componente fijo.	
Empresarial	9.76%	10.21%		
Pymes	11.23%	11.83%		
Crédito Comercial Ordinario	11.23%	11.83%		
<b>Créditos Comerciales Prioritarios</b>				
Corporativo	8.95%	9.33%		
Empresarial	9.76%	10.21%		
Pymes	11.23%	11.83%		
Crédito Consumo Prioritario	16.06%	17.29%		
<b>Microcrédito</b>				
Microcrédito de Acumulación Ampliada	21.29%	23.50%		
Microcrédito de Acumulación Simple	22.93%	25.50%		
Microcrédito Minorista	25.34%	28.50%		
<b>Crédito Automotriz (Consumo Ordinario)</b>				
Plazo	Entrada			
Hasta 36 meses	25%	16.06%	17.29%	
Hasta 48 meses	25%	16.06%	17.29%	
Hasta 60 meses	25%	16.06%	17.29%	
<b>Crédito Hipotecario</b>				
Plazo	Entrada			
7 años	mínimo 30%	10.78%	11.33%	
10 años	mínimo 30%	10.78%	11.33%	
15 años	mínimo 30%	10.78%	11.33%	

\* Tasa Efectiva calculada con periodos regulares y años en base 360.

Tasas Efectivas publicadas por BCE	
Efectivas máximas por segmento vigentes para el mes de Agosto 2018 según publicación del BCE del 31 de Julio del 2018	
Segmento de crédito	Tasa efectiva máxima
Productivo Corporativo	9.33%
Productivo Empresarial	10.21%
Productivo PYMES	11.83%
Comercial Ordinario	11.83%
Comercial Prioritario Corporativo	9.33%
Comercial Prioritario Empresarial	10.21%
Comercial Prioritario PYMES	11.83%
Consumo Ordinario	17.30%
Consumo Prioritario	17.30%
Inmobiliario	11.33%
Vivienda de Interés Pública	4.99%
Microcrédito Acumulación Ampliada	23.50%
Microcrédito Acumulación Simple	25.50%
Microcrédito Minorista	28.50%

La tasa pasiva referencial vigente para el mes de Agosto de 2018 es de 5.25%

- Las tasas son reajustables en base a Las tasas referenciales.
- El Sistema de Amortización es mensual en los créditos que aplica.

Mora

## **Apéndice C: Entrevista experto**

1. ¿Cómo estima la implementación de las nuevas NIIF en el sector de telecomunicaciones. ¿Considera que los impactos de la NIIF 15 y NIIF 16 son relevantes en este sector?
2. ¿Cuál fue la principal preocupación de los miembros del IASB al reformar el reconocimiento inicial y posterior de los arrendamientos financieros, razón por el cual se tuvo que derogar la NIC 17?
3. ¿Cuáles serían las principales transacciones que tendrían que analizar las empresas de telecomunicaciones en materia de NIIF 16?
4. ¿Considera un reto importante en las organizaciones de telecomunicaciones la medición de la pérdida crediticia esperada? ¿Considera que la implementación en este sector es compleja o la considera fácil de instrumentar?
5. De manera general, ¿Cuáles serían los procedimientos que como auditores externos se llevaran a cabo para verificar la razonabilidad en la implementación de las nuevas NIIF en el sector de telecomunicaciones?



## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Robalino Domínguez Robert Steeven, con C.C: # 0951595180 autor del trabajo de titulación: “Evaluación de la NIIF 9 NIIF 15 y NIIF 16 aplicables en el sector de telecomunicaciones durante el ejercicio económico 2018” previo a la obtención del título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

*Guayaquil, 18 de septiembre del 2018*

f. \_\_\_\_\_

Robalino Domínguez Robert Steeven

C.C: 0951595180



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN			
TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Evaluación de la NIIF 9 NIIF 15 y NIIF 16 aplicables en el sector de telecomunicaciones durante el ejercicio económico 2018		
AUTOR(ES)	Robert Steeven Robalino Domínguez		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Pedro José Samaniego		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Economía		
CARRERA:	CPA		
TITULO OBTENIDO:	Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	Septiembre del 2018	No. DE PÁGINAS:	149
ÁREAS TEMÁTICAS:	Análisis financiero y contable		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Arrendamientos, ventas a crédito, telecomunicaciones, equipos telefónicos, cartera de equipos, radiobases.		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):			
<p>El trabajo de titulación enmarca el efecto financiero de las principales transacciones que efectúan las entidades del sector de telecomunicaciones derivado de la aplicación de la NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes, NIIF 9: Instrumentos Financieros y NIIF 16: Arrendamientos en el periodo 2018. Los efectos financieros fueron determinados mediante la resolución de casos prácticos desarrollando el tratamiento contable con las Normas derogadas (NIC 18: Ingresos de Actividades Ordinarias, NIC 39: Instrumentos Financieros – Reconocimiento y Medición y NIC 17: Arrendamientos) y los que establecen las Normas vigentes (NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes y NIIF 9: Instrumentos Financieros) a excepción de la NIIF 16: Arrendamientos que es tratado como aplicación anticipada.</p> <p>Adicionalmente el sector de telecomunicaciones del servicio móvil avanzado que se centra nuestro caso de estudio se encuentra conformado por tres entidades, de las cuales dos de ellas se encuentran dentro de las 20 principales compañías que aportan mayor ingreso al Estado mediante el pago de Impuesto a las Ganancias administrado por el Servicio de Rentas Internas.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-993049703	E-mail: robertsteeven-95@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):	Nombre: Ing. Shirley Reyes S., Mgs.		
	Teléfono: +593-4- 3804600 ext.1635		
	E-mail: shirley.reyes@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			