



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

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

TÍTULO:

TRATAMIENTO CONTABLE DE LOS INGRESOS DE ACTIVIDADES
ORDINARIAS PROCEDENTES DE CONTRATOS CON CLIENTES EN LAS
MODIFICACIONES DE CONTRATOS DE LOS SERVICIOS POSTPAGOS DE
UNA EMPRESA DE TELECOMUNICACIONES

AUTORES:

CEVALLOS CAMPOZANO, JORGE ALEX

ONTANEDA VALVERDE, LUIS ALBERTO

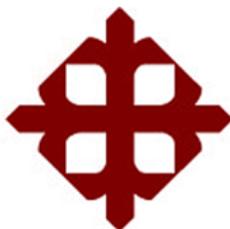
TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.

TUTOR:

CPA. ROSADO HARO, ALBERTO SANTIAGO, MBA.

GUAYAQUIL, ECUADOR

2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

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

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por:
Cevallos Campozano Jorge Alex y Ontaneda Valverde Luis Alberto, como
requerimiento parcial para la obtención del Título de: **Ingeniero en
Contabilidad y Auditoría CPA.**

TUTOR

CPA. Rosado Haro, Alberto Santiago, MBA.

DIRECTOR DE LA CARRERA

ING. Mancero Mosquera, Jacinto Humberto, MSC

Guayaquil, marzo del 2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

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

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, Jorge Alex Cevallos Campozano y Luis Alberto Ontaneda Valverde

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación **Tratamiento contable de los ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes en las modificaciones de contratos de los servicios postpagos de una empresa de telecomunicaciones** previa a la obtención del Título de: **Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA**, 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 nuestra total autoría.

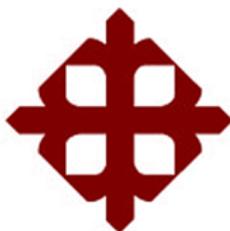
En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, marzo del 2016

AUTORES

Jorge Alex Cevallos Campozano

Luis Alberto Ontaneda Valverde



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

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

AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Jorge Alex Cevallos Campozano** y **Luis Alberto Ontaneda Valverde**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación **Tratamiento contable de los ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes en las modificaciones de contratos de los servicios postpagos de una empresa de telecomunicaciones**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, marzo del 2016

AUTORES

Jorge Alex Cevallos Campozano

Luis Alberto Ontaneda Valverde

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a Dios por darme sabiduría y fortaleza en el transcurso de mi etapa universitaria y en el desarrollo del presente trabajo de titulación.

Agradezco a mi familia por darme su apoyo en cada etapa de mi vida, por ayudarme a ser una persona de bien, instruirme y no dejarme decaer ante situaciones adversas. Gracias a mis padres por su apoyo y amor incondicional, a mi abuela por ser esa compañera que siempre estuvo ahí para escuchar mis buenos y malos momentos, a mi tío por siempre darme ánimos y a mi hermana y a mi cuñado por ser ejemplos de personas y de profesionales.

Además agradecer a mis amigos que me dejé mi carrera universitaria y que nunca se negaron a darme la mano cuando se presentaba algún inconveniente.

Y por último pero no menos importante a mi compañero de tesis y amigo Luis Ontaneda, que siempre estuvo predispuesto a ayudarme y confió en mí para elaborar este trabajo de titulación.

Jorge Alex Cevallos Campozano

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios por darme salud y sabiduría para culminar mi etapa universitaria.

Agradezco a mis Padres, Luis Ontaneda Rodríguez y Diana Valverde Zamora, por haberme dado una excelente educación y por su apoyo incondicional a lo largo de mi vida.

Agradezco a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, por el nivel académico brindado durante mis años de estudios.

Agradezco a nuestro tutor Alberto Rosado, por guiarnos con sus conocimientos y por su apoyo en nuestro trabajo de titulación.

Agradezco a mi amigo y compañero de tesis Jorge Cevallos por su apoyo, dedicación y empeño en el desarrollo de nuestra trabajo de titulación.

Luis Alberto Ontaneda Valverde

DEDICATORIA

El presente trabajo se lo quiero dedicar a mi familia, ellos saben el esfuerzo y sacrificio que tanto mi compañero y yo hicimos para elaborarlo. Especialmente a mis padres que siempre me motivaron e inspiraron a salir adelante ante cualquier adversidad, a mi querida abuela que ha sido la felicidad de mis días y motivo de inspiración, a mi tío que nunca dejó que mi ánimo caiga y siempre tuvo una palabra de aliento hacia a mí, a mi hermana porque además de ser una gran amiga es un ejemplo a seguir y a mi cuñado por toda su ayuda en la etapa universitaria y en la elaboración de este trabajo.

Jorge Alex Cevallos Campozano

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de titulación a Dios y a mis padres por haberme dado una excelente educación y por su apoyo incondicional a lo largo de mi vida.

Luis Alberto Ontaneda Valverde



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

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

CALIFICACIÓN

CPA. Rosado Haro, Alberto Santiago, MBA.

ÍNDICE GENERAL

Contenido

Capítulo I.....	1
El Problema	1
1.1 Planteamiento del problema	1
1.2 Delimitación del problema.....	6
1.3 Justificación de la investigación.....	6
1.4 Objetivos de la investigación	7
1.4.1 Objetivo General	7
1.4.2 Objetivo específicos.....	7
Capítulo II.....	9
Marco Teórico.....	9
2.1 Antecedentes del estudio	9
2.2 Evolución de las NIIF y NIC a nivel mundial.....	17
2.3 Evolución de las NIIF y NIC en el Ecuador.....	22
2.4 Norma Internacional de Contabilidad.....	24
2.4.1 Alcance	24
2.4.2 Modificaciones de contrato	25
2.4.3 Definiciones	28
2.5 Modelo de ingresos ordinarios según NIIF 15.....	30
2.5.1 Identificación del contrato.....	30
2.5.2 Identificar las obligaciones separadas del contrato	36
2.5.3 Determinar el precio de la transacción.....	39

2.5.4 Distribuir el precio de la transacción entre las obligaciones del contrato	49
2.5.5 Contabilización de los ingresos	56
Capítulo III.....	61
Metodología	61
3.1 Metodología de la investigación	61
3.2 Variables de investigación	62
3.3 Fuentes de recopilación de información	63
3.4 Unidad de investigación	63
3.5 Herramientas de análisis.....	64
Capítulo IV	65
Conocimiento del Negocio.....	65
4.1 Empresas de Telecomunicaciones	65
4.1.1 La Empresa	67
4.1.2 Antecedentes de la empresa	70
4.1.3 Modalidades en que se presta el servicio	72
4.1.3.1 Servicio Prepago.....	72
4.1.3.2 Servicios Postpagos.....	74
4.1.4 Concesiones de Operación con el Estado Ecuatoriano	76
4.1.4.1 Contrato de concesión entre el Estado Ecuatoriano y Telecomunicaciones S.A.	77
Capítulo V	80
Tratamiento Contable de los Ingresos enfocado en las modificaciones de contratos en los servicios postpago.....	80
5.1 Identificar el contrato con el cliente	80
5.2 Identificar las obligaciones de desempeño del contrato de servicio postpago.....	81
5.3 Determinar el precio de la transacción.....	83

5.4 Asignar el precio de la transacción	83
5.5 Contabilización de los ingresos	85
5.5.1 Reconocimiento de los gastos originados por el servicio postpago.....	93
5.5.2 Diferencias con el actual tratamiento tributario de los ingresos	95
5.5.3 Modificaciones de contrato	97
Conclusiones	113
Recomendaciones.....	115
Bibliografía	117
Anexos	121

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Registro contable por el reconocimiento del ingreso del primer año	87
Tabla 2: Registro contable por el reconocimiento del ingreso del segundo año	89
Tabla 3: Resultado contable del Primer Año	91
Tabla 4: Resultado contable del Segundo Año	92
Tabla 5: Registro contable por los gastos asociados al reconocimiento de los ingresos por los servicios postpagos	93
Tabla 6: Registro contable por la disminución del plan de datos en los servicios postpagos del primer año	98
Tabla 7: Registro contable por la disminución del plan de datos en los servicios postpagos del segundo año	100
Tabla 8: Resultado contable por la disminución del plan de datos en los servicios postpagos del Primer Año	102
Tabla 9: Resultado contable por la disminución del plan de datos en los servicios postpagos del Segundo Año	103
Tabla 10: Registro contable por el aumento del plan de datos en los servicios postpagos del primer año	106
Tabla 11: Registro contable por el aumento del plan de datos en los servicios postpagos del segundo año	109
Tabla 12: Resultado contable por el aumento del plan de datos en los servicios postpagos del Primer Año	111
Tabla 13: Resultado contable por el aumento del plan de datos en los servicios postpagos del Segundo Año	112

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Ilustración 1: Cronología de operadoras de telefonía móvil	12
Ilustración 2: Usuarios de telefonía celular	13
Ilustración 3: Distribución del mercado de telefonía móvil por operadora	14

RESUMEN

Este trabajo de titulación se centra en el correcto reconocimiento de ingresos de una compañía de acuerdo a la Norma Internacional de Información Financiera 15: Ingresos procedentes de contratos con clientes que entrará en vigencia en años posteriores.

Para esto, basamos nuestra investigación en una empresa de telecomunicaciones ya que la mayoría de sus ingresos se deben a la prestación de servicios con planes postpago para los cuales se realiza un contrato con el cliente que adquiere el servicio.

El objetivo de este proyecto de investigación es Implementar una guía contable que de seguridad a las empresas de telecomunicaciones en la forma de realizar los registros contables de los ingresos en relación a lo establecido en los contratos por servicios postpago de acuerdo con NIIF 15.

En el desarrollo del presente trabajo proponemos la correcta contabilización de los ingresos una vez que se ha adoptado la nueva normativa que entrará en vigencia, de esa manera se busca que el lector la aplique en el desarrollo de las operaciones de las empresas del sector de las telecomunicaciones.

Las recomendaciones efectuadas tienen la finalidad de que se aplique esta guía en las empresas del sector de las telecomunicaciones y que de esa manera no tengan problemas o sanciones por un incorrecto reconocimiento de

ingresos; considerando que es el rubro más representativo y regulado por las entidades de control del país.

Palabras Claves: Contrato, cliente, ingresos de actividades ordinarias, obligación de desempeño, precio de venta independiente, precio de la transacción.

Capítulo I

El Problema

1.1 Planteamiento del problema

El correcto reconocimiento de los ingresos es de mucha importancia para el giro de negocio de una compañía, la correcta aplicación al momento de registrar contablemente las ventas, demuestra la situación económica por la que atraviesa una compañía, esto permite realizar mejores toma de decisiones para el personal clave ante cualquier situación por la que esté atravesando la empresa. En las empresas de telecomunicaciones están aplicando la normativa vigente para el reconocimiento de ingresos que es la NIC 18 “Ingresos de Actividades Ordinarias”, debido a mejoras y/o cambios en las normativas contables, la NIC 18 junto a otras normas contables serán derogadas, en su lugar el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad emitieron una norma que es más precisa y explícita que es la NIIF 15, que trata precisamente de los “Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes”.

Algunos de los impactos que tendrán las empresas con la aplicación de la nueva norma son los siguientes:

- Políticas contables

Dado que muchos conceptos en la nueva normativa difieren con la normativa vigente, es necesario que las compañías identifiquen los cambios necesarios en las políticas existentes con el fin de cumplir con la NIIF 15. Las

empresas tendrán que establecer políticas claras para ponerlos en práctica en todas sus operaciones.

- Transición a la norma

La NIIF 15 entrará en vigencia a partir del 1 de enero de 2017. Se permite la aplicación anticipada.

Esta norma permite la aplicación de dos métodos de transición:

- 1) Retrospectiva totalmente, es decir, que las cifras del primer ejercicio de adopción se aplicarán como si siempre se hubieran aplicado los requisitos de la norma.

- 2) Retrospectiva al inicio del ejercicio en que se aplica la norma, en la cual las cifras de los ejercicios comparativos no se re-expresan y se reconoce el efecto acumulado de la aplicación inicial en el patrimonio.

- Términos contractuales

Las empresas requerirán el apoyo de sus asesores legales para evaluar si los términos contractuales que se emplean en los acuerdos con los clientes requieren alguna mejora para la correcta aplicación de la NIIF 15.

- Capacitación al personal

Las empresas tendrán que desarrollar planes de capacitación para integrar el conocimiento de la NIIF 15 en toda la organización, sobre todo a contadores, auditores internos y responsables de la elaboración de los contratos.

- Expectativas de analistas financieros

Los analistas financieros deberán tener en cuenta los cambios contables que se produzcan con la implementación de la NIIF 15, puesto que, probablemente se vean afectados el margen bruto, el EBITDA, entre otros indicadores financieros.

- Planificaciones tributarias

Las empresas deberán determinar los efectos que produzcan la NIIF 15 sobre los cumplimientos tributarios, calendarios de pagos de impuestos, impuestos corrientes e identificar nuevas partidas por impuestos diferidos.

- Planes de incentivos de ventas

Las empresas deberán evaluar los planes de incentivos de ventas que mantienen al momento con sus empleados, debido a que con la nueva normativa se reconocen los ingresos a través del tiempo, y el pago por estos incentivos sin que se haya reconocido el ingreso afectaría en los márgenes de las empresas. Las empresas necesitarán revisar estos planes de incentivos para garantizar que se mantienen alineados con las metas corporativas.

- Sistemas ERP

Las empresas deberán considerar si sus sistemas de IT son capaces de recopilar y reportar información de acuerdo con las necesidades de la norma. Por ejemplo, la determinación de los precios de venta por parte de la empresa, la asignación del precio de la transacción a las obligaciones de desempeño y la medición de las obligaciones de desempeño satisfechos con el tiempo son posibles cambios que se requerirían en los sistemas ERP.

- Claro entendimiento de los contratos

La labor de los asesores legales en las organizaciones es de mucha importancia al momento de elaborar los contratos, ya que las partes que intervienen en los acuerdos contractuales tendrían un mejor entendimiento y facilitaría la aplicación de la norma.

- Nuevos procesos en ventas

Las empresas necesitarán implementar procesos los cuales permitan una adecuada recopilación de información, para ello el departamento de ventas deberá trabajar en conjunto con los otros departamentos (Producción, Tesorería, Sistemas, Marketing, entre otros) para documentar adecuadamente la información sobre todo en los casos se requieran estimaciones y juicios.

- Controles internos para garantizar la integridad de los ingresos

Las empresas deberán considerar si serán capaces de aprovechar los controles internos existentes o aprovechar el cambio para optimizar el entorno

de control con respecto a los ingresos. Deberán tener en cuenta los controles internos necesarios para garantizar la integridad de la información.

- Documentación adecuada

Las empresas deberán tener bien organizada toda la documentación correspondiente a los ingresos por contratos con clientes, como respaldo ante una posible revisión por algún ente de control y como soporte ante los requerimientos que se realizan en las auditorías externas.

- Nota a los estados financieros más extensas

La elaboración de las notas a los estados financieros llevará mucho tiempo, esto debido a que los requerimientos de revelación de la norma está enfocado en proporcionar a los usuarios de los estados financieros información que permita tener una visión clara de los ingresos del negocio. Las empresas deben considerar la revelación de su nota de ingresos tanto cualitativa como cuantitativa de los contratos celebrados con los clientes.

- Revisiones de organismos de control

Las empresas deberán ser capaces de responder a cualquier requerimiento que realicen los organismos de control, por lo cual es vital que el personal de las empresas tenga pleno conocimiento de la correcta aplicación de la norma con el fin de evitar futuras sanciones.

1.2 Delimitación del problema

Sector: Empresas de Telecomunicaciones

Área: Servicios postpagos

Aspecto: Contable

El presente proyecto surge de la necesidad de aplicar una nueva norma contable emitida por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, debido a esto resulta importante establecer una guía que explique el tratamiento contable de las empresas de telecomunicaciones.

Esta investigación ayudará a los lectores a tener un panorama más claro del negocio de las telecomunicaciones, específicamente de los servicios de postpago y su contabilización de los ingresos.

1.3 Justificación de la investigación

La existencia de empresas de telecomunicaciones en el Ecuador y los cambios en las normativas contables, nos lleva al diseño de una guía contable donde se detalle las nuevas disposiciones con respecto a la contabilización de los ingresos bajo NIIF 15.

La NIIF 15 afectará a las empresas que transfieren bienes y servicios en una misma transacción, debido a esto, las empresas de telecomunicaciones experimentarán cambios importantes en el reconocimiento de sus ingresos. Los

nuevos criterios determinarán cuales bienes y servicios se agrupan o se separan para efectos de contabilización, así como la forma de distribuir los precios que las empresas asignan a sus bienes y servicios.

El presente proyecto servirá de guía para los negocios de telecomunicaciones en el Ecuador como una fuente de consulta y referencia al momento que las empresas inicien la aplicación de la nueva normativa contable con respecto al tratamiento contable de los servicios postpagos y en las modificaciones de contratos de estos servicios.

1.4 Objetivos de la investigación

1.4.1 Objetivo General

Implementar una guía contable que de seguridad a las empresas de telecomunicaciones en la forma de realizar los registros contables de los ingresos en relación a lo establecido en los contratos por servicios postpago de acuerdo con NIIF 15.

1.4.2 Objetivo específicos

- Lograr un conocimiento del negocio de las empresas de telecomunicaciones

Para una adecuada contabilización es fundamental que se tenga un claro conocimiento de las operaciones que realizan las empresas de telecomunicaciones.

- Identificar los procesos que intervienen en la prestación del servicio postpago al momento que las empresas de telecomunicaciones entregan el bien y el servicio de plan de datos

Para una correcta contabilización de los servicios postpagos es necesario entender los procesos que intervienen en las empresas de telecomunicaciones al momento de otorgar los bienes y servicios.

- Interpretar los conceptos de la NIIF 15 enfocados en las empresas de telecomunicaciones

Una adecuada interpretación de la norma permitirá que las empresas presenten sus estados financieros razonablemente de acuerdo con NIIF

- Desarrollar lineamientos contables en las modificaciones de los contratos

Al momento de realizar modificaciones a los contratos, es importante que las empresas de telecomunicaciones tengan claro cómo proceder contablemente ante las modificaciones contractuales.

- Reconocer la importancia de la aplicación de NIIF 15

Las empresas de telecomunicaciones deben tener claro la importancia de presentar la información financiera aplicando la normativa contable.

- Que esta investigación sea un aporte para la divulgación de este importante cambio contable en el registro de los ingresos

La presente investigación permitirá que tanto profesionales y estudiantes universitarios tengan mayor conocimiento sobre la implementación de este cambio contable en el reconocimiento de los ingresos.

- Identificar las diferencias que se originan en relación con el actual tratamiento tributario de los ingresos

En la presente investigación identificaremos las principales diferencias con el actual tratamiento tributario de los ingresos dispuesto por la administración tributaria.

Capítulo II

Marco Teórico

2.1 Antecedentes del estudio

La telefonía celular es, en la actualidad, imprescindible en la vida cotidiana de las personas del mundo. Anteriormente, se consideraba que el uso de la telefonía móvil era para fines profesionales; en la actualidad, la realidad es que es de uso personal y que la gran mayoría de las personas tiene acceso o cuenta con la posibilidad de adquirir un teléfono celular.

Bajo esta premisa, podemos definir a la telefonía celular como un fenómeno global que tuvo sus orígenes en la década de los 40', siendo su país de origen los Estados Unidos. Principalmente era un sistema de radio analógico cuyo tamaño era exagerado y por ende muy pesado.

Posteriormente, y gracias a los estudios y avances tecnológicos que se podían dar en esa época, en la década de los 80' se pudo dar origen al primer teléfono celular de la historia fabricado por MOTOROLA. Desde esa época en adelante, hemos sido testigos como esta tecnología pasó de ser un lujo a convertirse en una necesidad para las personas.

Para poder tener conocimiento de la historia de la telefonía celular en el Ecuador hay que remontarse al año 1992. La entidad reguladora de la telefonía celular del Ecuador en ese entonces, el Instituto Ecuatoriano de Telecomunicaciones (IETEL), dio luz verde al reglamento para la concesión del servicio de telefonía celular.

Tal reglamento permitía que únicamente dos empresas sean las encargadas de proveer los servicios de telefonía móvil en el país, y es así como seis empresas hicieron sus propuestas para poder ofrecer tal servicio en el país.

Las empresas que entraron en competencia para llevarse la concesión para ofrecer el servicio fueron:

- Opetel S.A.
- Movitel S.A.
- Optel S.A.
- Ecuador Cellular One S.A.
- Conecel S.A.

- Otecel S.A.

Siendo Conecel S.A. y Otecel S.A. las que ganaron la concesión hasta la actualidad.

Así entonces se da origen al servicio de telefonía móvil en Ecuador en mayo del año 1994, en esa época las compañías que ofrecían el servicio eran, Conecel bajo la marca comercial "Porta" que en la actualidad es "Claro". Por otro lado Otecel, bajo la marca "Cellular Power" quien posteriormente fue adquirida por la corporación Bellsouth de procedencia americana, para luego en el año 2004 ser adquirida por la empresa española Telefónica Móviles (Movistar).

En la actualidad en nuestro país existen tres operadoras de telefonía celular, las cuales son: Conecel (Claro), Otecel (Movistar) y la Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT. Siendo las dos primeras las marcas líderes en el mercado, dejando así en el último puesto a la operadora del estado; que a pesar de los esfuerzos realizados no se puede consolidar, ni posicionar como la preferida de los consumidores del servicio de telefonía móvil. A continuación se muestra una reseña de cada una de las operadoras a lo largo del tiempo en el que apareció la telefonía móvil en el Ecuador:

Ilustración 1: Cronología de operadoras de telefonía móvil

	<p>Fecha de aparición de la marca en el mundo (Claro): 2003</p> <p>Fecha de aparición de la marca en el Ecuador (Claro): 2011</p> <p>Presencia en otros países: En alrededor de 18 países, dentro del continente americano y el Caribe.</p> <ul style="list-style-type: none">• Conecel S.A. nació en 1993 bajo la marca PORTA y en el año 2000 pasó a formar parte del grupo América Móvil. Como pionera en tecnología celular la marca se posicionó rápidamente como líder en servicio e innovaciones tecnológicas. En 2011 PORTA cambió su nombre a CLARO
	<p>Fecha de aparición de la marca en el mundo : 1995</p> <p>Fecha de aparición de la marca en el Ecuador : 2005</p> <p>Presencia en otros países: En más de 15 países.</p> <p>Telefónica-Movistar es una compañía de telecomunicaciones móviles tanto en voz como en datos dispuestos a través de diversidad de dispositivos inteligentes. ofrece al mercado planes prepago y pospago con tarifas accesibles.</p>
	<p>Fecha de aparición de la marca en el mundo : marca local</p> <p>Fecha de aparición de la marca en el Ecuador : 1972</p> <p>Presencia en otros países: -</p> <p>Corporación Nacional de Telecomunicaciones, CNT se creó el 30 de octubre de 2008. Su creación fue el resultado de la fusión de las extintas Andinatel S.A. y Pacifictel S.A., bajo el objetivo de continuar con el liderazgo en la telefonía fija del país e incorporar más servicios y expandir su cobertura en Ecuador. En 2010 se oficializa la fusión de CNT con la compañía Alegro.</p>

Preparado por: Autores

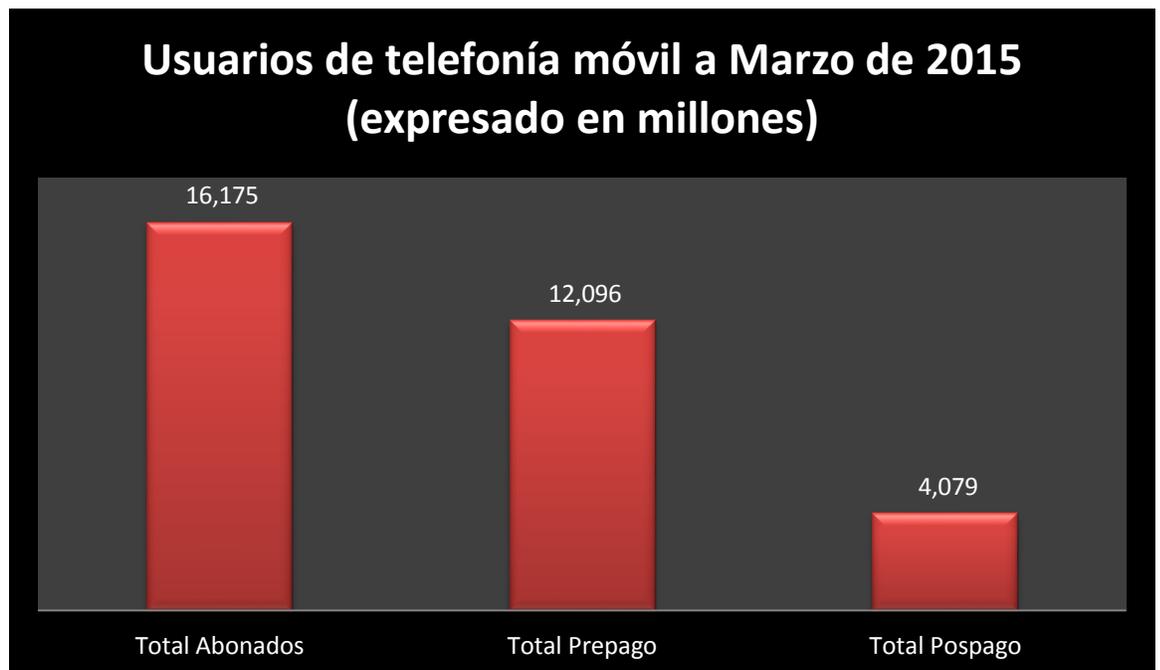
Fuente: Revista Ekos Negocios

Previo a la implementación de la telefonía por celular en el Ecuador los expertos encargados de los estudios para la implementación de la telefonía

celular a mediados de la década de los 90', preveían que este sector iba a tener un desarrollo lento, llegando a la conclusión que para después de 15 años los usuarios serían 180.000 personas.

La realidad es distinta, de acuerdo a estudios realizados en el año 2014 se pudo determinar que existen 16'175.000 usuarios de telefonía móvil, distribuidos de la siguiente manera:

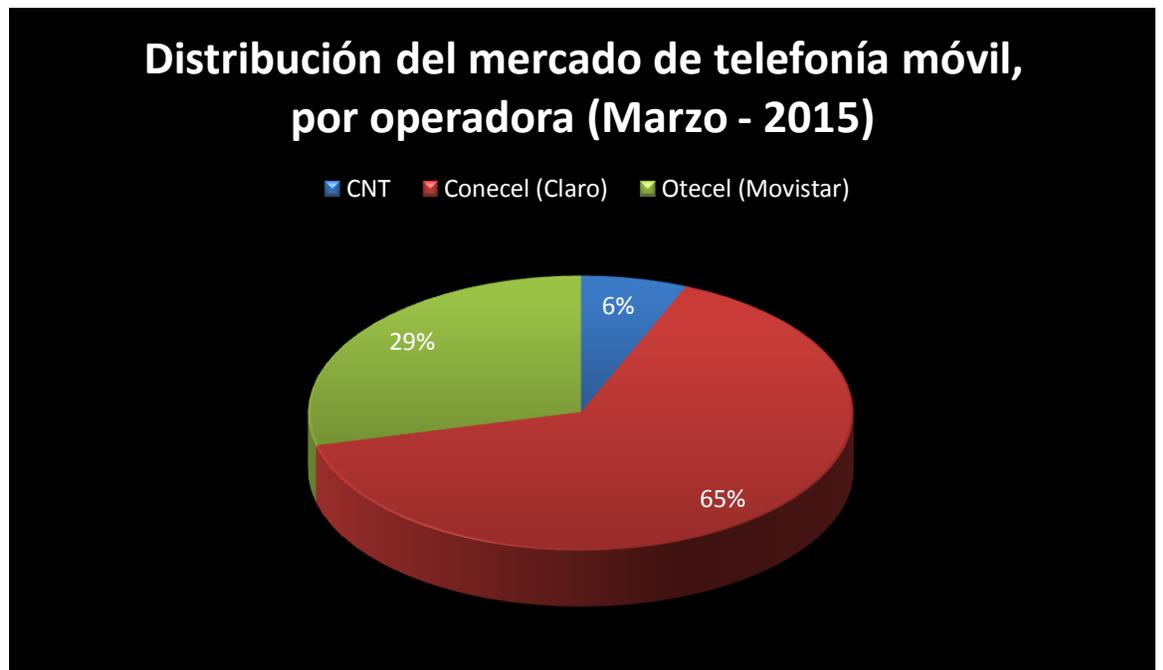
Ilustración 2: Usuarios de telefonía celular



Fuente: Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones
ARCOTEL

De los cuales se dividen por operadoras de telefonía móvil. La distribución de las operadoras de telefonía móvil en el mercado está conforma de la siguiente manera:

Ilustración 3: Distribución del mercado de telefonía móvil por operadora



Fuente: Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones ARCOTEL

Hay una marcada tendencia en las preferencias del consumidor de telefonía móvil de acuerdo a las estadísticas presentadas en la ilustración anterior, más de la mitad de los consumidores son usuarios de la operadora

Claro (Concel); el éxito de Concel se debe a que al ser pionera en el mercado del sector de telecomunicaciones, ofreció algo innovador para la época que eran los mensajes de texto. Adicionalmente, se destacó en realizar inversiones para tener mayor cobertura en todas las regiones o en la mayoría de regiones del país.

De las razones que se pueden destacar y que hacen que Concel se distancie de sus competidores, son:

- Costos reducidos en sus equipos.
- Planes tarifarios accesibles.
- Constante inversión para mejorar la cobertura a nivel nacional.

Pero al margen de la competencia, de los beneficios que ofrecen, de las diferentes estrategias que puedan utilizar para atraer a los consumidores o de la calidad que cada uno puede ofrecer; hay que destacar el desarrollo económico que han tenido estas empresas.

El asombroso crecimiento y el constante desarrollo del sector de telecomunicaciones se deben a que las empresas que proveen este servicio, están siempre realizando inversiones para poder mejorar su infraestructura y poder brindar un mejor servicio a los usuarios.

Tomando como referencia, podemos destacar el caso de Concel, la cual en 15 años ha invertido alrededor de 4,600 millones de dólares para obtener

derechos de concesión, impuestos directos e indirectos, adquisición y renovación de nuevas redes y sistemas, además del uso del espectro radioeléctrico para ampliar la cobertura del servicio.

Las empresas de telecomunicaciones han obtenido una gran cantidad de clientes haciendo que sus ingresos se comparen a los que generan las empresas que se dedican a la comercialización de productos de consumo masivo, como supermercados.

De acuerdo al último ranking anual de compañías, realizado en el año 2014, que efectúa la Superintendencia de Compañías; dos de las tres empresas de telecomunicaciones entran entre los diez primeros puestos de acuerdo al análisis realizado en base a los ingresos anuales que tienen en el año inmediato anterior.

Ubicando en segundo lugar a Conecel, únicamente por debajo de la Corporación Favorita C.A que se dedica a la comercialización de productos de consumo masivo.

Con este antecedente se ha dado a entender la importancia y el constante desarrollo que el sector de telecomunicaciones ha tenido en el Ecuador, por lo cual es importante que se tenga pleno conocimiento de las Normas Internacionales de Información Financiera aplicables en este sector.

2.2 Evolución de las NIIF y NIC a nivel mundial

En los Estados Unidos nace el consejo de principios de contabilidad, este consejo emitió los primeros enunciados que guiaron la forma de presentación financiera. Debido a que este consejo estaba formado por profesionales que laboraban en industrias, entidades financieras, compañías privadas y públicas, su participación en la elaboración de las normas era una forma de beneficiar las entidades donde laboraban.

Después surge el consejo de normas de contabilidad financiera, los cuales emitieron unos sinnúmeros de normas que cambiaron la manera de presentar los estados financieros. A los participantes de este comité se les prohibía trabajar en organizaciones con fines de lucro, solo podían trabajar como maestros en instituciones educativas.

Con el paso del tiempo fueron creciendo las actividades comerciales en todo el mundo así como la información contable. Por ejemplo, un empresario del continente americano estaba haciendo negocios con un empresario del continente asiático. Debido a esta internacionalización de las actividades comerciales es que nace las normas internacionales de contabilidad, esto con el fin de tener uniformidad en la presentación de estados financieros.

En 1973 nace el comité de normas internacionales de contabilidad, en el cual se unieron organismos profesionales Australia, Canadá, Estados Unidos de América, México, Holanda, Japón entre otros, quienes son los responsables de la emisión de las NIC. Este comité tiene su sede en Londres, donde ha sido de gran aceptación alrededor del mundo.

En 1977, las actividades profesionales de los cuerpos de contabilidad fueron organizadas bajo la Federación Internacional de los Contables (IFAC).

En 1981, IASC tendría completa autonomía en fijar las normas internacionales de contabilidad. En este año los miembros del IFAC se hicieron miembros de IASC.

En 1995 la European Commission respalda el acuerdo entre IASC e IOSCO para completar los estándares centrales y concluye que los ISA deben ser seguidos por las multinacionales de la Unión Europea.

En 1997 es formado el SIC, el cual tiene como misión desarrollar interpretaciones de las NIC para aprobación por parte de IASC. Es formado el Strategy Working Party para hacer recomendaciones en relación con las futuras estructuras y operaciones de IASC.

En 1999 los ministros de finanzas del G7 y el fondo monetario internacional urgen de apoyo a los IAS para fortalecer la arquitectura financiera internacional.

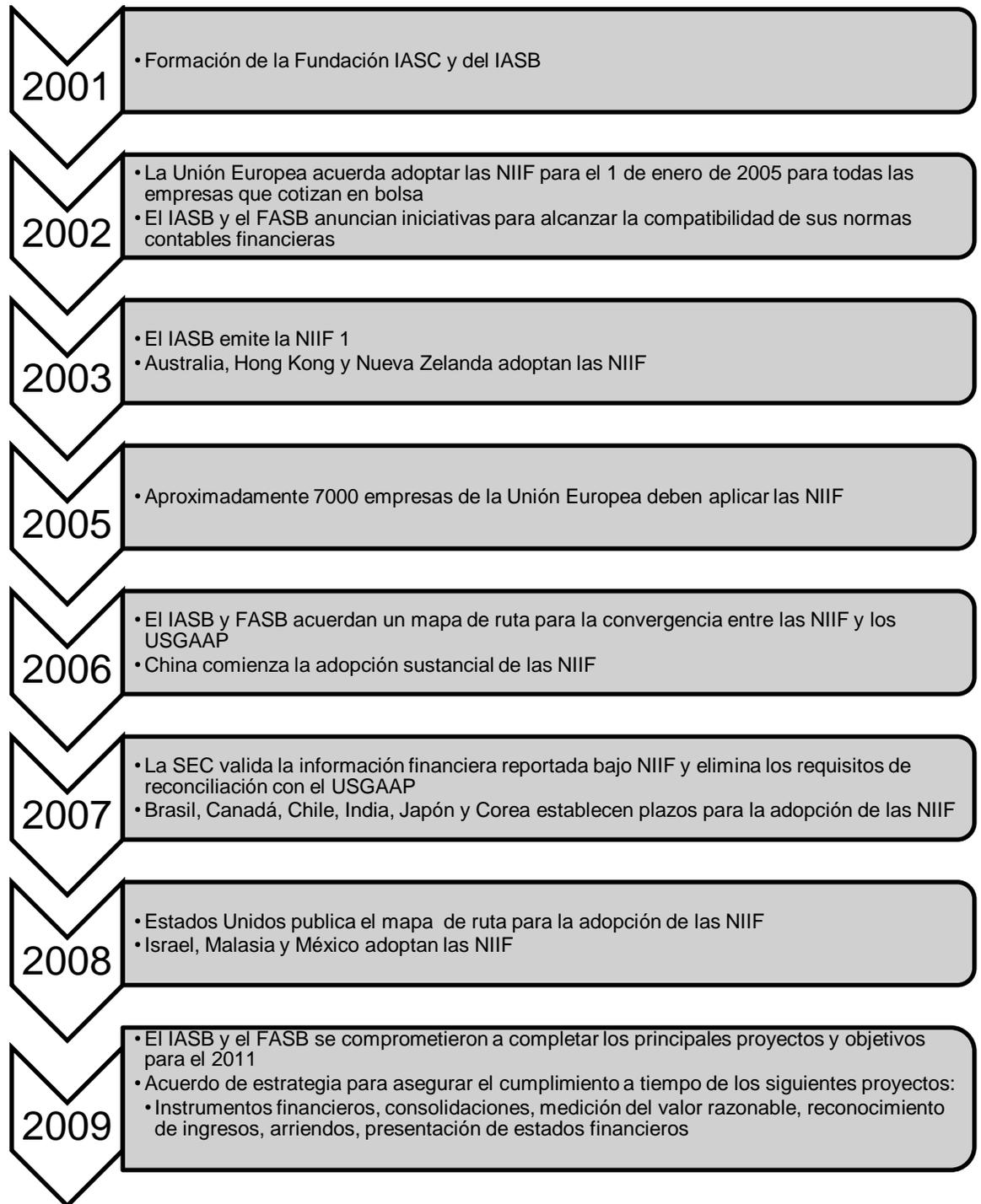
En el 2000, IOSCO recomienda que sus miembros permitan que los emisores multinacionales usen los estándares de IASC en las ofertas y los

registros fronterizos. Los miembros de IASC aprueban la reestructuración de IASB.

En el 2001, se anuncian los miembros y el nuevo nombre de IASB. El 1 de abril de 2001, el IASB asume las responsabilidades de emisión de las normas de contabilidad. IASB se traslada a sus nuevas oficinas en 30 Cannon Street, London.

En el 2002, el SIC es renombrado como el IFRIC para interpretar las NIC y NIIF y para proporcionar orientación oportuna sobre temas que no estén abarcadas en las NIC y NIIF. Europa requiere las NIIF para las compañías registradas comenzando a partir del 2005.

A continuación, presentamos un gráfico donde se puede observar la evolución de las NIIF a nivel mundial en los últimos años:

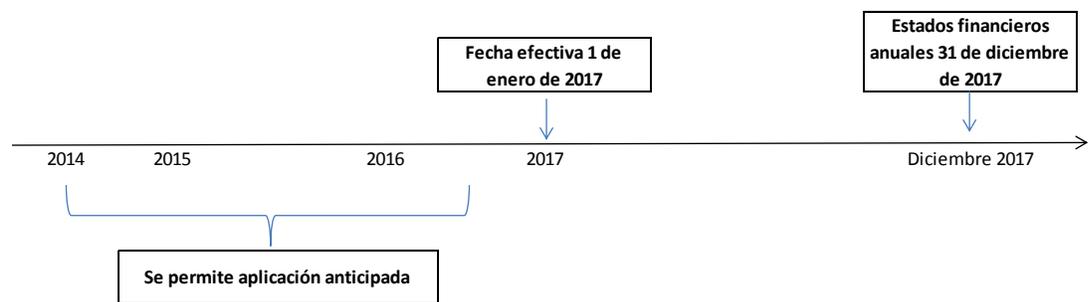


Preparado por: Autores

Fuente: Villa Auditores y consultores

Entrada en vigencia de la NIIF 15

La NIIF 15 entrará en vigencia a partir del 1 de enero de 2017. A continuación presentamos la línea de tiempo de la aplicación de la norma para mayor entendimiento:



Preparado por: Autores

Fuente: Norma Internacional de Información Financiera 15

La NIIF 15 derogará a las siguientes Normas:

- NIC 11 Contratos de Construcción
- NIC 18 Ingresos de Actividades Ordinarias
- CINIIF 13 Programas de Fidelización de Clientes
- CINIIF 15 Acuerdos para la Construcción de Inmuebles

- CINIIF 18 Transferencias de Activos procedentes de Clientes
- SIC 31 Ingresos-Permutas de Servicios de Publicidad

2.3 Evolución de las NIIF y NIC en el Ecuador

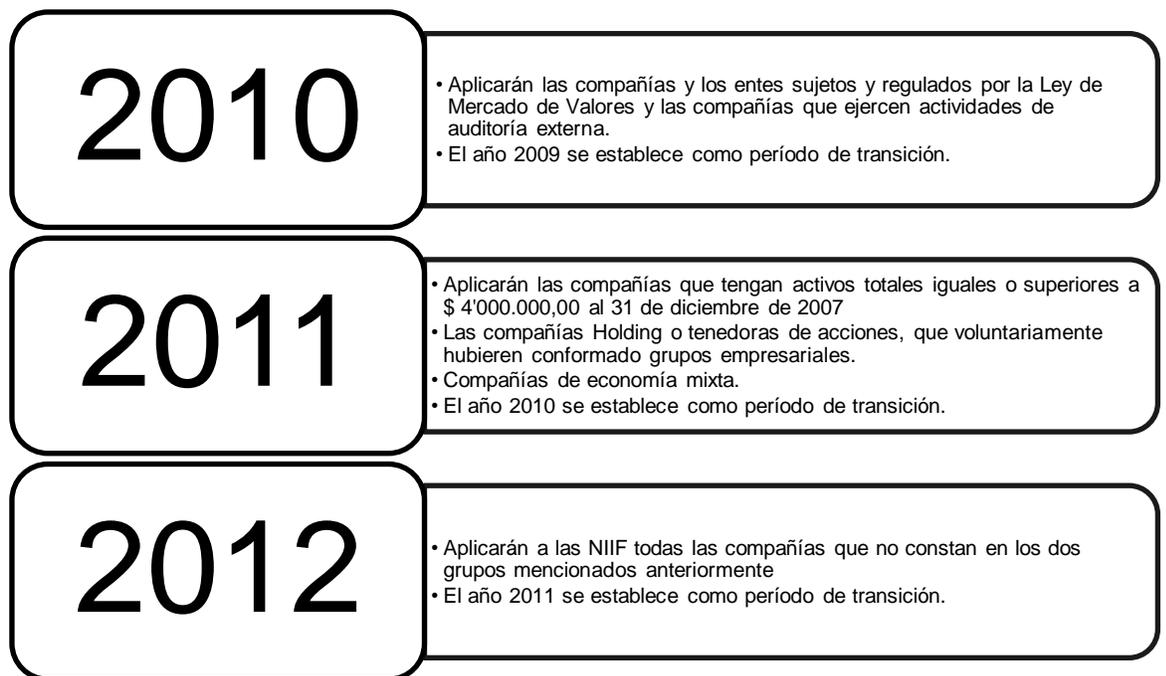
Las Normas Ecuatorianas de Contabilidad surgieron en el Ecuador en el año 1999, por medio del Instituto de Investigaciones Contables del Ecuador (IICE) en conjunto con su Comité de Pronunciamientos integrado por representantes de Firmas Auditoras Internacionales y Organismos de Control, llegando a ser una adaptación de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC).

El Instituto de Investigaciones Contables del Ecuador (IIECE) es el órgano Técnico de la Profesión de Contaduría Pública y voz autorizada de la Federación Nacional de Contadores del Ecuador, en el aspecto técnico. Establecido con Estatuto aprobado en el Ministerio de Educación Pública, mediante Acuerdo Ministerial No. 2002 del 8 de julio de 1964.

En el 2006, mediante resolución de la Superintendencia de Compañías No. 06.Q.ICl.004, se resolvió adoptar las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y que sean de aplicación obligatoria por las compañías que están sujetas al control de la Superintendencia de Compañía,

para la preparación de los Estados Financieros a partir del 1 de enero de 2009, misma fecha en la cual quedaron derogadas las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC).

Mediante resolución No. 08.G.DSC.010 de 2008.11.20, R.O. No. 498 de 2008.12.31, se estableció el cronograma de aplicación obligatoria de las NIIF, en tres grupos desde el 2010 al 2012.



Preparado por: Autores

Fuente: Resolución emitida por la Superintendencia de Compañía No. 08.SC.SG.010

2.4 Norma Internacional de Contabilidad

2.4.1 Alcance

Esta norma está enfocada específicamente a todos los contratos con clientes, excepto en los casos que mencionamos a continuación:

- ❖ Contratos de arrendamiento que se encuentren dentro del alcance de la NIC 17 Arrendamientos.

- ❖ Contratos de seguros que se encuentren dentro del alcance de la NIIF 4 Contratos de Seguros.

- ❖ Instrumentos financieros y derechos u obligaciones contractuales que se encuentren dentro del alcance de las siguientes normas:

- NIIF 9 Instrumentos Financieros
- NIIF 10 Estados Financieros Consolidados
- NIIF 11 Acuerdos Conjuntos
- NIC 27 Estados Financieros Separados
- NIC 28 Inversiones en Asociadas y Negocios

Conjuntos

- ❖ Intercambios no monetarios entre entidades en la misma línea de negocios hechos para facilitar ventas a clientes potenciales

La NIIF 15 establece que las empresas podrán aplicar esta norma siempre y cuando la contraparte del contrato es un cliente. La norma define a

un cliente como una parte que ha contratado con una entidad para obtener bienes o servicios que resultan de las actividades ordinarias de la entidad a cambio de una contraprestación.

En los casos en que el contrato con un cliente esté dentro del alcance de esta Norma y dentro del alcance de las otras Normas mencionadas anteriormente, se tendrán las siguientes consideraciones:

1) Se tendrá que separar o medir inicialmente una o más partes del contrato si las otras normas lo especifican.

2) Se tendrá que separar o medir inicialmente una o más partes del contrato aplicando NIIF 15 cuando las otras normas no lo especifiquen.

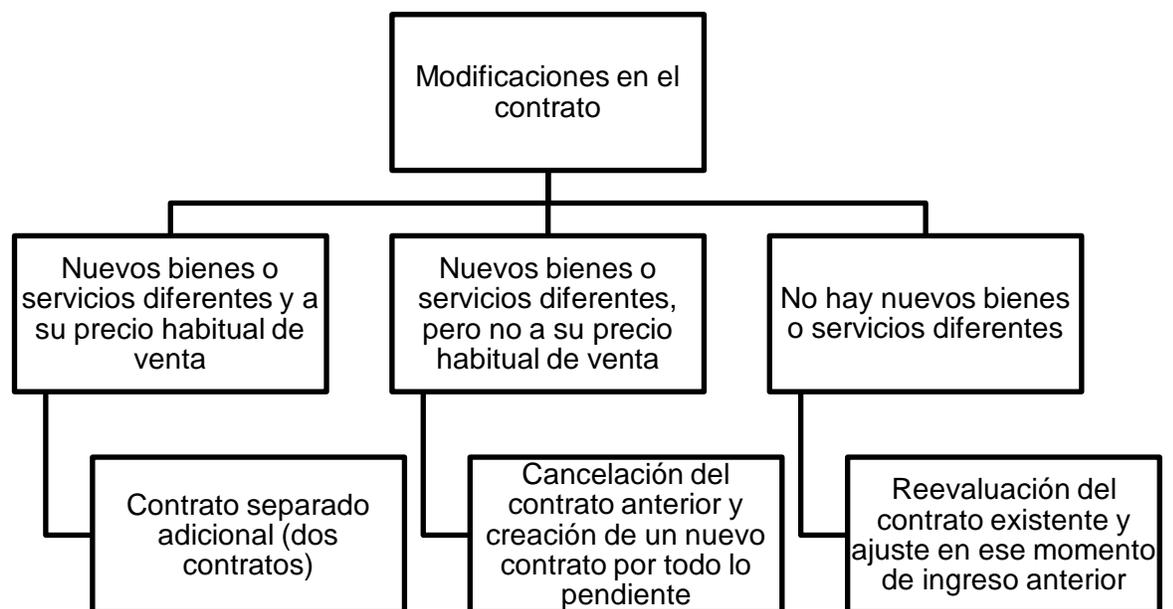
2.4.2 Modificaciones de contrato

Según la NIIF 15, la modificación de un contrato es aquel cambio que se puede dar tanto en el alcance o en el precio, o que se puede dar en ambos, de un contrato siempre que sea aprobado por las partes.

Existe modificación de un contrato cuando las partes aprueban un cambio que les crea nuevos derechos y obligaciones exigibles en el contrato o cambios en los existentes.

La aprobación de la modificación de un contrato puede ser por escrito, por acuerdo oral o de forma implícita según las prácticas tradicionales del negocio. Si la modificación del contrato no ha sido aprobada por las partes, la compañía continuará aplicando la NIIF 15 al contrato existente hasta que la modificación sea aprobada.

La compañía debe tratar una modificación en el contrato de acuerdo a las circunstancias presentadas en el siguiente esquema:

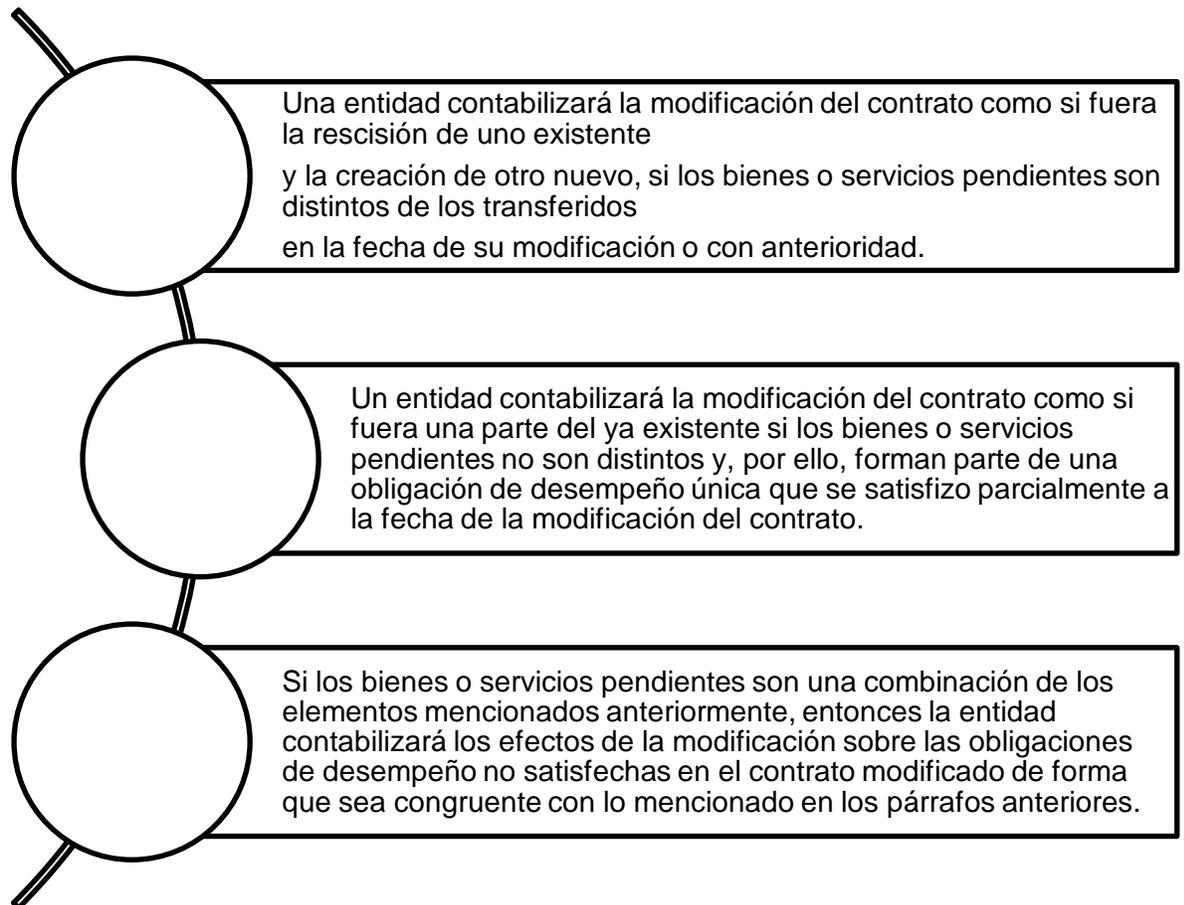


La compañía contabilizará la modificación de un contrato como un contrato separado si están presentes las dos condiciones siguientes:

- 1) El alcance del contrato se incrementa debido a la incorporación de bienes o servicios comprometidos que son distintos.

2) El precio del contrato se incrementa por un importe de la contraprestación que refleja los precios de venta independientes de la entidad de los bienes o servicios prometidos adicionales y cualquier ajuste apropiado a ese precio para reflejar las circunstancias de un contrato específico.

Si la modificación de un contrato no se contabiliza como un contrato separado, la compañía contabilizará los bienes o servicios comprometidos no transferidos todavía a la fecha de su modificación de cualquiera de las formas siguientes, según resulte aplicable:



2.4.3 Definiciones

En el desarrollo del presente proyecto serán utilizados los siguientes términos:

Contrato.- es un acuerdo entre dos o más partes que crea derechos y obligaciones exigibles.

Activo del contrato.- es 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.

Pasivo del contrato.- es la obligación de una entidad de transferir bienes o servicios a un cliente por los que la entidad ha recibido una contraprestación del cliente.

Cliente.- es 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.

Ingresos.- son los incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de entradas o incrementos

de valor de los activos, o bien como decrementos de los pasivos, que dan como resultado aumentos en el patrimonio y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios.

Obligación de desempeño.- es un compromiso en un contrato con un cliente para transferirle:

- Un bien o servicio que es distinto;
- Una serie de bienes o servicios distintos que son sustancialmente los mismos y que tienen el mismo patrón de transferencia al cliente.

Ingresos de actividades ordinarias.- son los ingresos que surgen del curso de actividades ordinarias de una entidad.

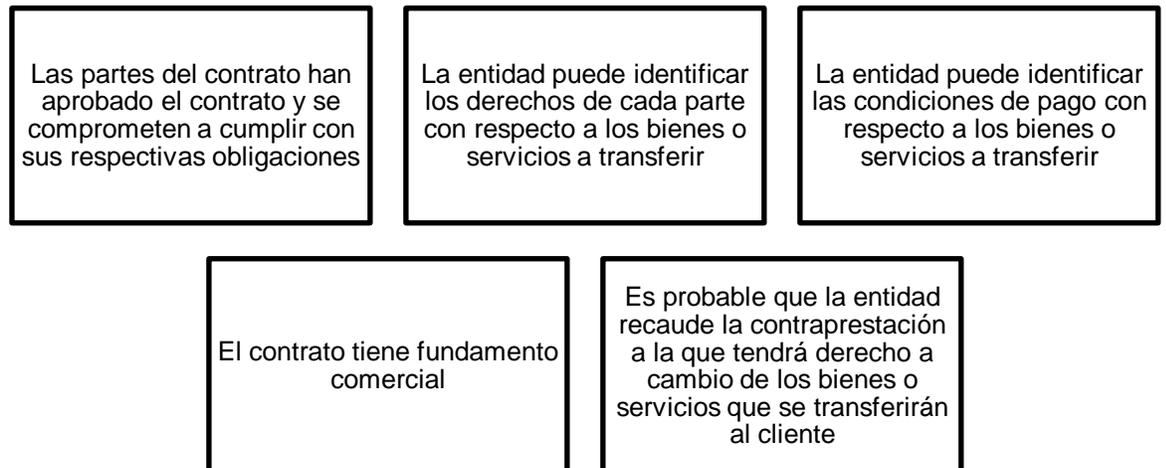
Precio de venta independiente.- es el precio al que una entidad vendería un bien o servicio comprometido de forma separada a un cliente.

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 al cliente, excluyendo los importes recaudados en nombre de terceros.

2.5 Modelo de ingresos ordinarios según NIIF 15

2.5.1 Identificación del contrato

De acuerdo con lo establecido por la norma, la compañía contabilizará un contrato solo cuando se cumpla las siguientes condiciones:



La NIIF 15 define al contrato como aquel acuerdo entre dos o más partes que da lugar a derechos y obligaciones exigibles. La exigibilidad de los derechos y obligaciones de un contrato depende del sistema legal.

Los contratos pueden ser escritos, orales o estar implícitos según las prácticas tradicionales del negocio de la compañía. Las prácticas contractuales

con clientes pueden variar entre jurisdicciones legales, sectores industriales, sectores económicos, así como puede variar dentro de una compañía, es decir, dependiendo de la clase de cliente o de la naturaleza de transacción.

Existen casos en que los contratos con clientes no tienen una duración fija y pueden modificarse o rescindirse por cualquiera de las partes en cualquier momento. Existen contratos que pueden renovarse automáticamente de una forma periódica que esté especificada en el contrato. En cualquiera de estos casos, la compañía aplicará el reconocimiento de ingreso al periodo contractual en que las partes del contrato tienen derechos y obligaciones presentes exigibles.

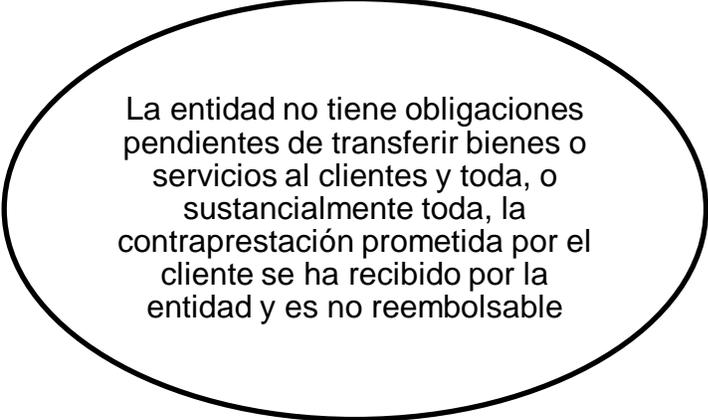
Para la correcta aplicación de la norma, NIIF resalta que un contrato no existe si cada parte del contrato tiene el derecho, exigible unilateralmente, de terminar un contrato totalmente sin ejecutar, sin compensar a la otra parte.

Un contrato está totalmente sin ejecutar si se cumplen los siguientes criterios:

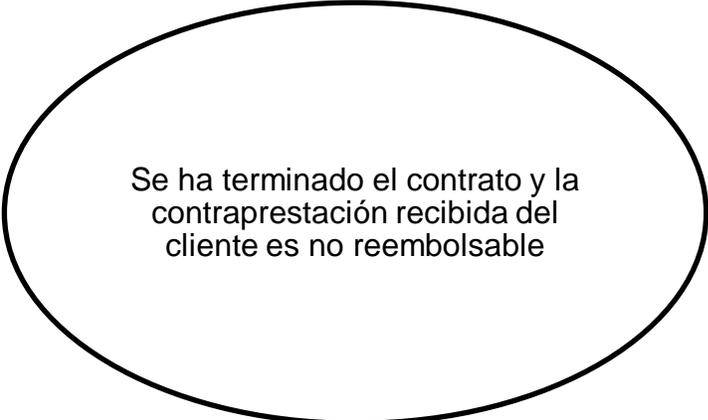
La entidad no ha transferido todavía ningún bien o servicio al cliente

La entidad no ha recibido, y todavía no tiene derecho a recibir, contraprestación alguna a cambio de los bienes o servicios comprometidos

En los casos que un contrato no cumple con las condiciones para la identificación del contrato mencionada anteriormente, y la compañía recibe la contraprestación del cliente, la compañía reconocerá esa contraprestación recibida como un ingreso siempre hayan existido los siguientes sucesos:



La entidad no tiene obligaciones pendientes de transferir bienes o servicios al clientes y toda, o sustancialmente toda, la contraprestación prometida por el cliente se ha recibido por la entidad y es no reembolsable



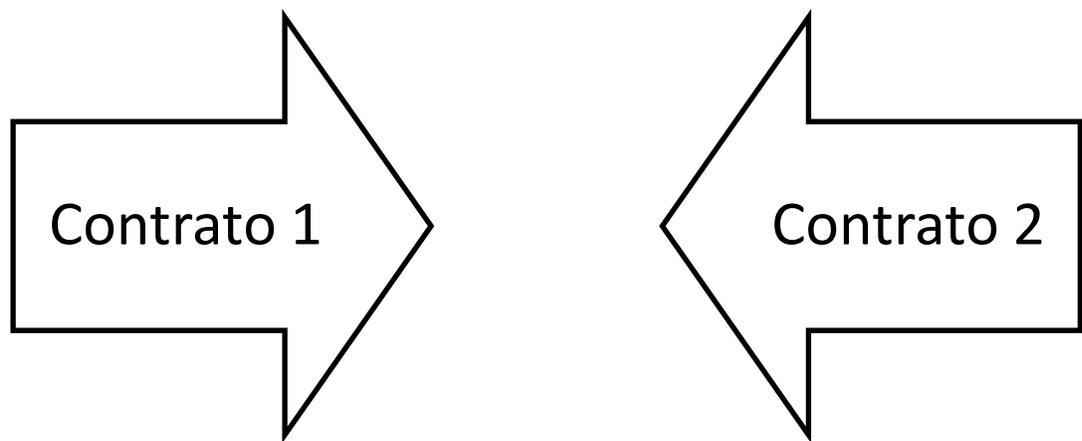
Se ha terminado el contrato y la contraprestación recibida del cliente es no reembolsable

La compañía reconocerá la contraprestación recibida de un cliente como pasivo hasta que se cumplan las condiciones mencionadas anteriormente.

Dependiendo de los hechos y circunstancias relacionados en el contrato, el pasivo reconocido representa la obligación de la compañía de transferir bienes o servicios en el futuro o reembolsar la contraprestación recibida. En cualquier evento, el pasivo se medirá al importe de la contraprestación recibida del cliente.

Combinación de contratos

La NIIF permite a las compañías combinar contratos para ser evaluados como uno solo.



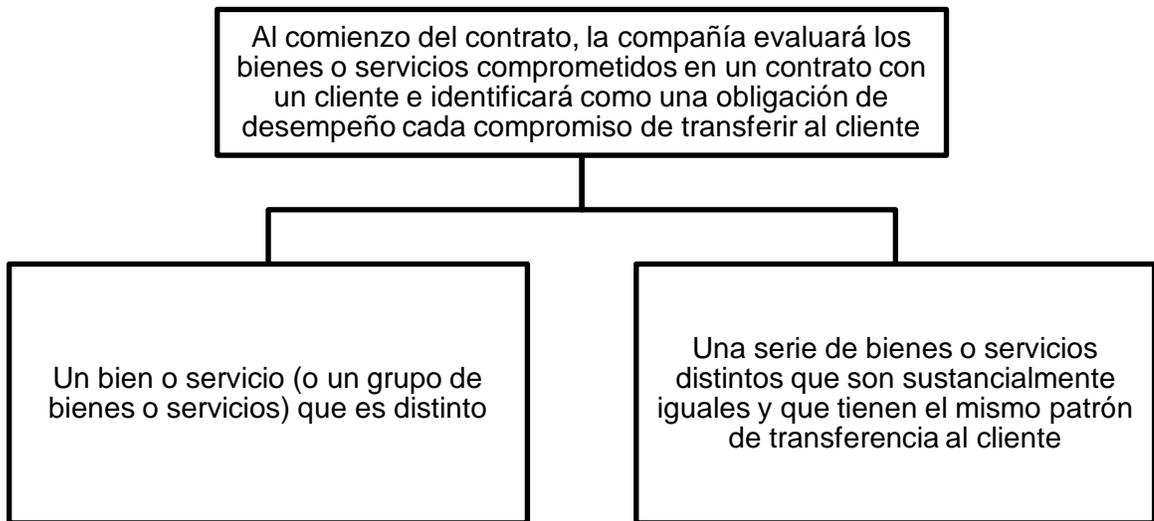
La compañía combinará dos o más contratos realizados aproximadamente al mismo tiempo, con el mismo cliente y contabilizará los contratos como uno solo, siempre que cumplan uno o más de siguientes criterios:

Los contratos se negocian como un paquete con un objetivo comercial único

El importe de la contraprestación a pagar en un contrato depende del precio o desempeño del otro contrato

Los bienes o servicios comprometidos en los contratos son una única obligación contractual

2.5.2 Identificar las obligaciones separadas del contrato



Los dos pasos para identificar las obligaciones de desempeño distintos son los siguientes:

Paso 1: Analizar si el bien o servicio es susceptible de ser diferente

- El cliente puede utilizar el bien o servicio ya sea sólo o en combinación con otros recursos que ya tenga o pueda adquirir

Paso 2: Analizar si el bien o servicio es diferente en el contexto del contrato

- El bien o servicio no depende en gran medida, ni está muy interrelacionada, con otros bienes o servicios comprometidos en el contrato

Compromisos en contratos con clientes

Un contrato con un cliente por lo regular señala de forma explícita los bienes o servicios que la compañía se compromete transferir a un cliente. Sin embargo, las obligaciones de desempeño identificadas en un contrato con un cliente pueden no limitarse a los bienes o servicios que se señalan de forma explícita en ese contrato.

Un contrato con un cliente puede incluir compromisos que se dan por supuestos en las prácticas tradicionales del negocio, en el momento de realizar el contrato, si dichos compromisos crean una expectativa válida en el cliente, la entidad le transferirá los bienes o servicios.

Las obligaciones de desempeño no incluyen actividades que una entidad debe llevar a cabo para cumplir un contrato, a menos que dichas actividades transfieran un bien o servicio al cliente.

Bienes o servicios distintos

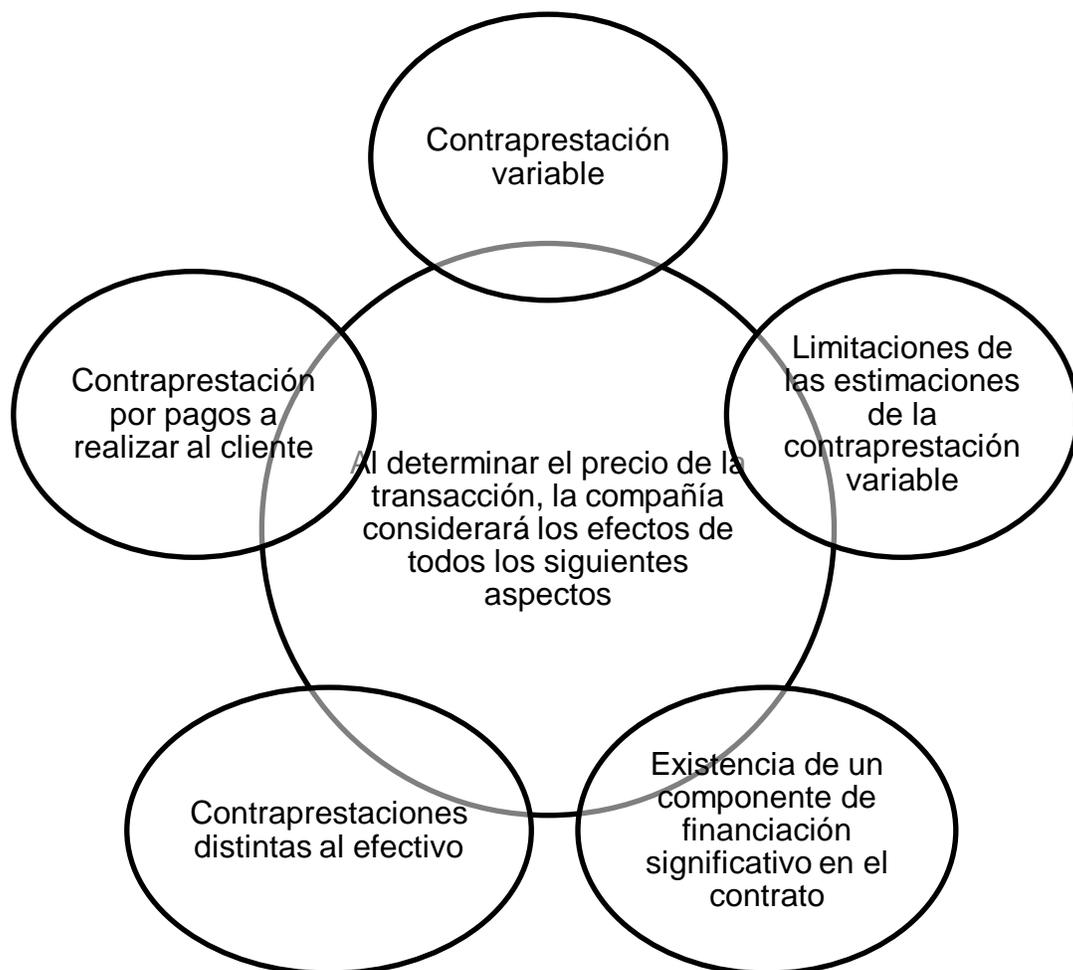
Los bienes o servicios comprometidos pueden incluir, pero no limitarse a lo siguiente:

- Venta de bienes producidos por la compañía
- Reventa de bienes comprados por la compañía
- Reventa de derechos, previamente adquiridos por la compañía, sobre bienes o servicios
- Realización de una tarea contractualmente acordada para un cliente
- Suministro de un servicio de disponibilidad permanente para proporcionar bienes o servicios
- Suministro de un servicio de organización para que otra parte transfiera bienes o servicios al cliente
- Concesión de derechos a bienes o servicios a proporcionar en el futuro que un cliente puede revender o proporcionar a su cliente

- Construcción, fabricación o desarrollo de un activo por cuenta de un cliente
- Concesión de licencias
- Concesión de opciones a comprar bienes o servicios adicionales

2.5.3 Determinar el precio de la transacción

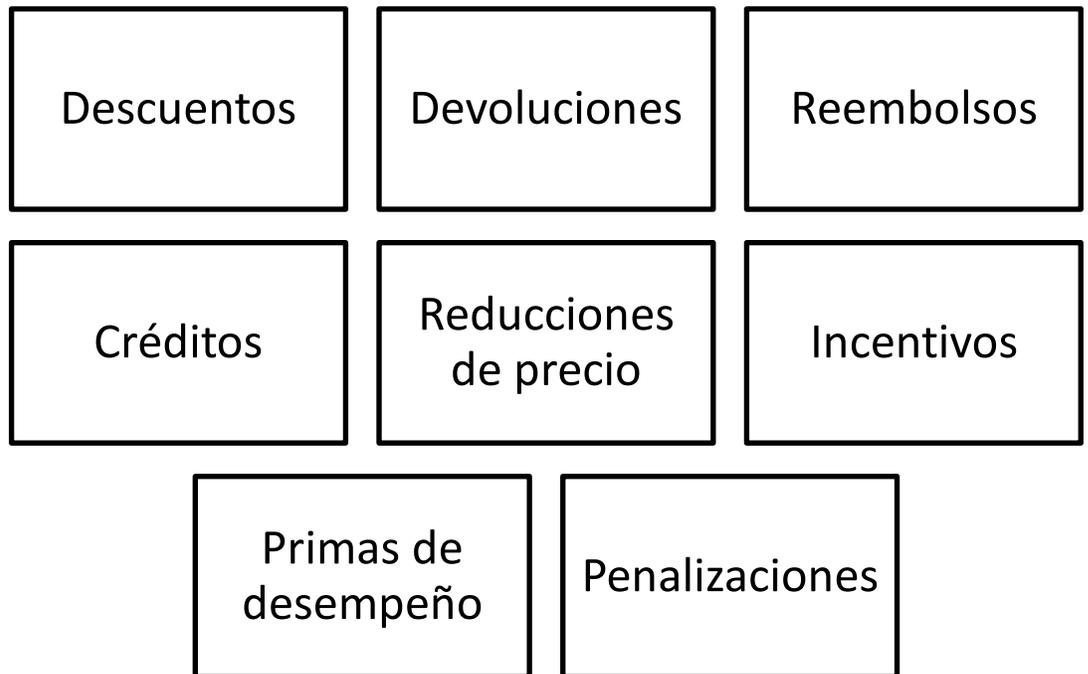
Según la NIIF 15, al momento que la compañía determine el precio de la transacción, deberá considerar los siguientes aspectos:



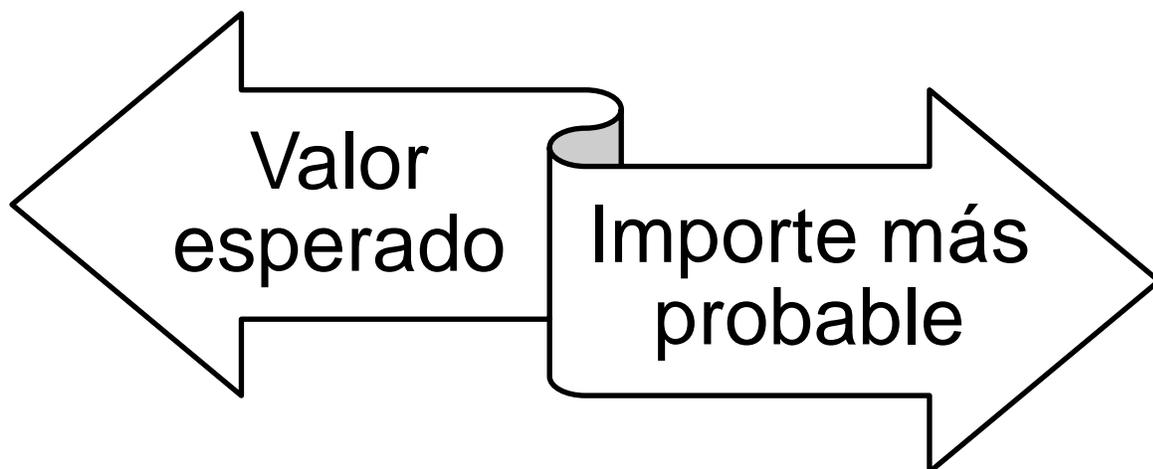
Contraprestación Variable

De acuerdo con la norma contable cuando la contraprestación prometida en un contrato incluye un importe variable, la compañía estimará el importe de la contraprestación a la cual la compañía tendrá derecho a cambio de transferir los bienes o servicios comprometidos con el cliente.

La contraprestación variable puede constar de lo siguiente:



Existen dos métodos que las compañías podrán utilizar al momento de estimar el importe de contraprestación variable:



Limitaciones de las estimaciones de la contraprestación variable

Se incluye en el precio de la transacción la consideración variable en la medida que sea altamente probable que no derive en una reversión significativa del monto reconocido como ingreso.

Los factores que podrían incrementar la probabilidad de una reversión de los ingresos de actividades ordinarias incluyen, pero no se limitan a, cualquiera de los siguientes aspectos:

Volatilidad en un mercado, acciones de terceros, condiciones climatológicas, alto riesgo de obsolescencia del bien o servicio

Incertidumbre sobre el importe de la contraprestación no se espera que se resuelva durante un largo período de tiempo

Experiencia de la compañía con tipos similares de contratos es limitada, es decir, el valor predictivo es limitado

Reducciones de precios o cambiar los términos y condiciones de pago de contratos similares en circunstancias parecidas

Contrato tiene un gran número y amplio rango de importes de contraprestación posibles

Existencia de un componente de financiación significativo en el contrato

La compañía 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.

Una entidad considerará todos los hechos y circunstancias relevantes en la evaluación de si un contrato contiene un componente de financiación y si ese componente de financiación es significativo en relación con el contrato, los dos aspectos siguientes:

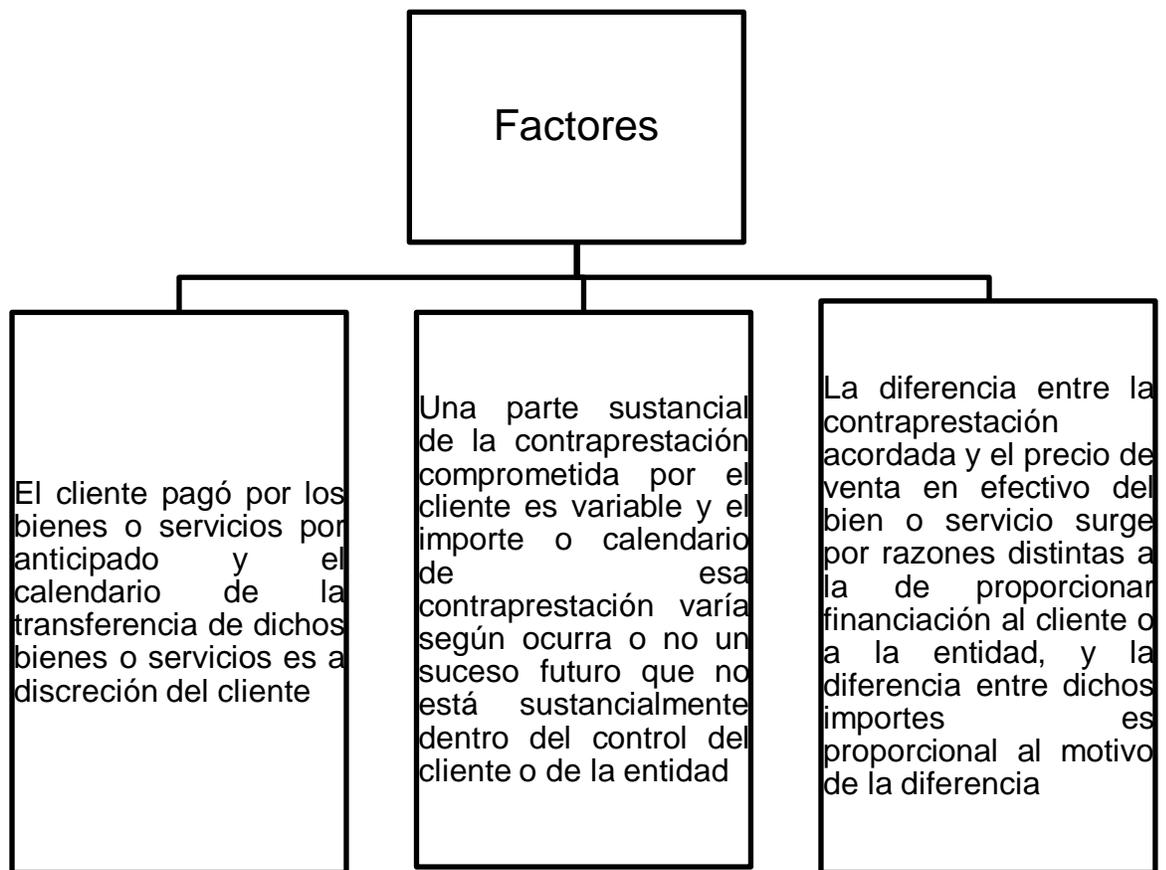
(a) la diferencia, si la hubiera, entre el importe de la contraprestación acordada y el precio de venta en efectivo de los bienes o servicios comprometidos;

(b) el efecto combinado de:

(i) el 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

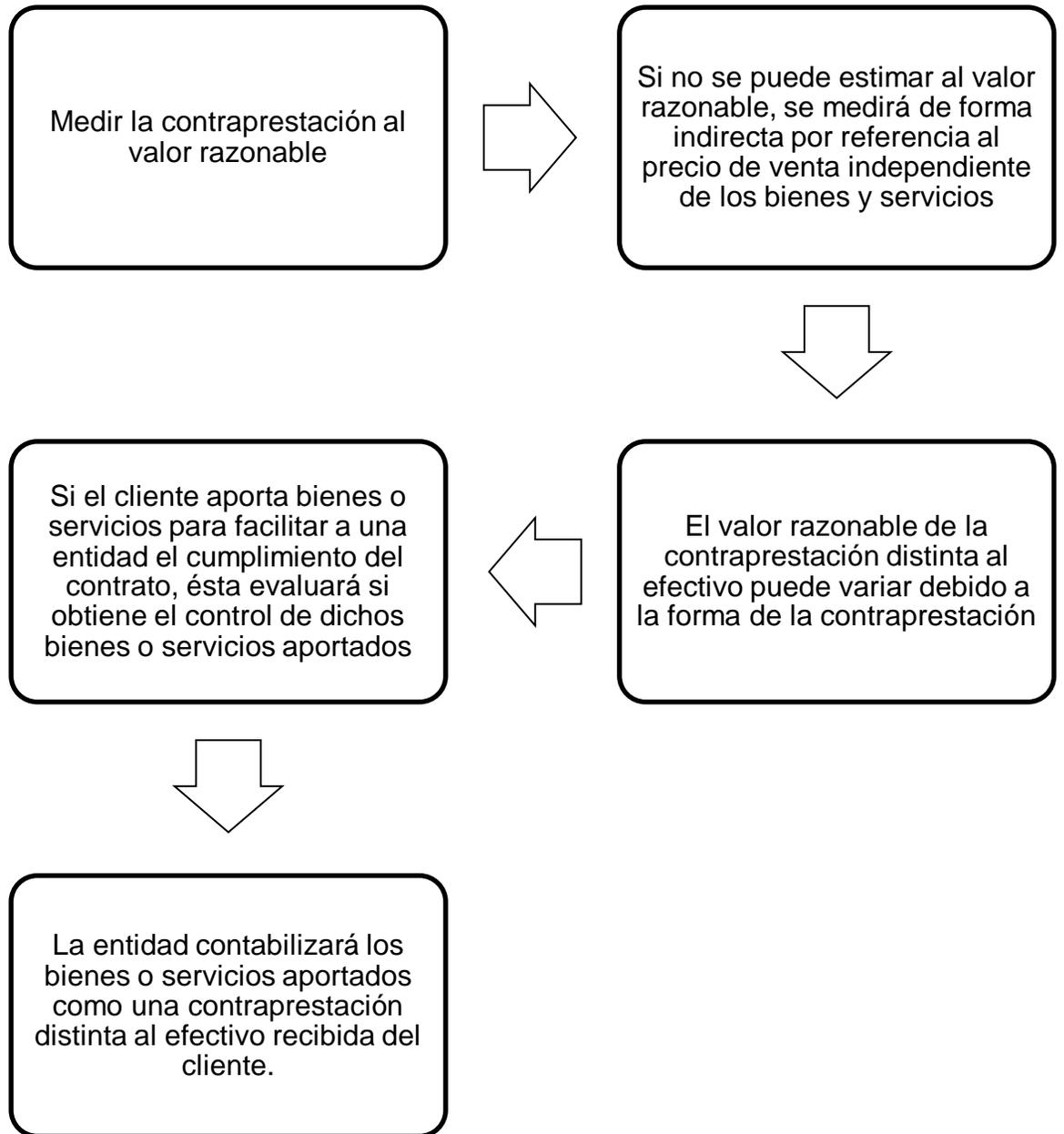
(ii) las tasas de interés dominantes en el mercado correspondiente.

Un contrato con un cliente no tendría un componente de financiación significativo si se diesen cualquiera de los siguientes factores:



Contraprestación distinta al efectivo

En los casos en que el cliente compromete una contraprestación en una forma distinta al efectivo, para determinar el precio de la transacción en los contratos, la compañía deberá considerar lo siguiente:



Contraprestación pagadera a un cliente

La contraprestación pagadera al cliente incluye importes de efectivo que una entidad paga, o espera pagar, al cliente. La contraprestación pagadera al cliente también incluye el crédito u otros elementos que puede aplicarse contra los importes adeudados a la entidad.

La compañía contabilizará la contraprestación pagadera al cliente como una reducción del precio de la transacción y, por ello, de los ingresos de actividades ordinarias, a menos que el pago al cliente sea a cambio de un bien o servicio distinto que el cliente transfiere a la entidad.

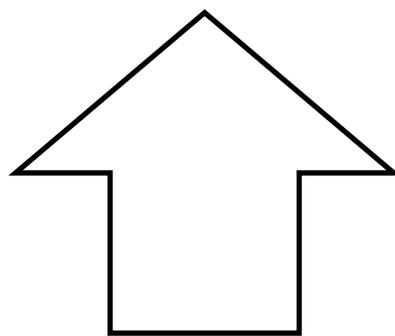
Si la contraprestación pagadera al cliente incluye un importe variable, una entidad estimará el precio de la transacción.

Si la contraprestación pagadera al cliente es un pago por un bien o servicio distinto procedente del cliente, entonces la compañía contabilizará la compra del bien o servicio de la misma forma que contabiliza otras compras procedentes de proveedores.

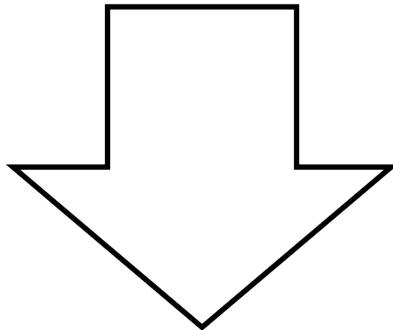
Si el importe de la contraprestación pagadera al cliente supera el valor razonable del bien o servicio distinto que la entidad recibe del cliente, entonces la entidad contabilizará el exceso como una reducción del precio de la transacción.

Si la entidad no puede estimar de forma razonable el valor razonable del bien o servicio recibido del cliente, contabilizará toda la contraprestación pagadera al cliente como una reducción del precio de la transacción.

Si la contraprestación pagadera al cliente se contabiliza como una reducción del precio de la transacción, una entidad reconocerá la reducción de los ingresos de actividades ordinarias cuando (o a medida que) ocurra el último de los siguientes sucesos:



La entidad reconoce los ingresos de actividades ordinarias por la transferencia al cliente de los bienes o servicios relacionados



La entidad paga o se compromete a pagar la contraprestación (incluso si el pago se condiciona a un suceso futuro). Ese compromiso puede estar implícito en las prácticas comerciales tradicionales de la entidad

2.5.4 Distribuir el precio de la transacción entre las obligaciones del contrato

La compañía distribuirá el precio de la transacción a cada obligación de desempeño por un importe que represente la parte de la contraprestación a la cual la compañía espera tener derecho a cambio de transferir los bienes o servicios comprometidos con el cliente.

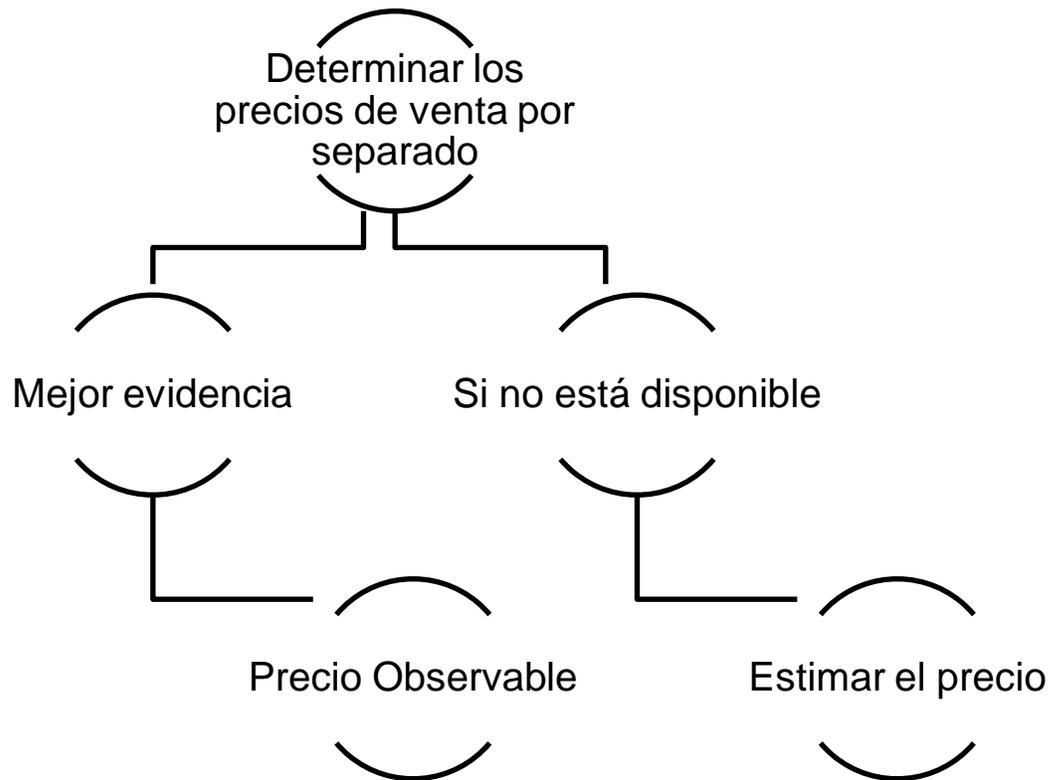
Al momento de distribuir el precio de la transacción, la compañía deberá hacerlo basándose en el precio relativo de venta individual.

Asignación basada en precios de venta independientes

La compañía determinará, al comienzo del contrato, el precio de venta independiente del bien o servicio que subyace en cada obligación del contrato y asignará el precio de la transacción en proporción a los precios de venta independientes.

La norma define al precio de venta independiente como el precio al que la compañía vendería un bien o servicio comprometido de forma separada a un cliente.

Según la NIIF 15, el precio de la transacción establecido por la compañía se deberá asignar en función a los precios de venta relativos al contrato



La mejor evidencia de un precio de venta independiente es el precio observable de un bien o servicio cuando la compañía lo vende de forma separada en circunstancias similares y a clientes parecidos.

Si un precio de venta independiente no es directamente observable, la compañía lo estimará por el importe que resultaría de la distribución del precio de la transacción.

Los métodos adecuados para estimar el precio de venta independiente de un bien o servicio incluyen, aunque no se limitan a los siguientes:

Enfoque de evaluación del mercado ajustado

- La compañía podría evaluar el mercado en el que vende los bienes y servicios y estimar el precio que un cliente en dicho mercado estaría dispuesto a pagar por ellos.
- Ese enfoque puede también incluir la referencia a los precios que los competidores de la compañía han asignado a bienes o servicios similares y el ajuste de esos precios, según sea necesario, para reflejar los costos y márgenes de la entidad.

Enfoque del costo esperado más un margen

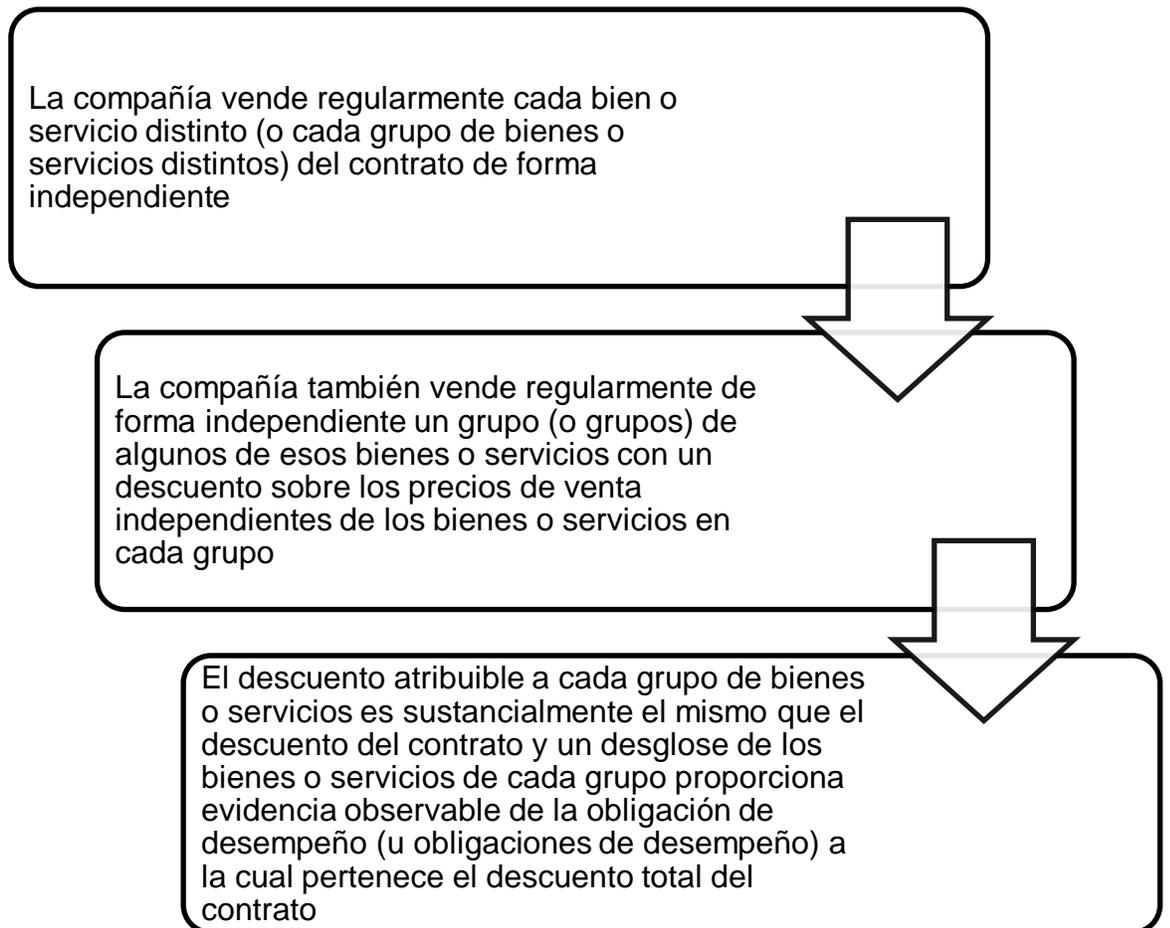
- La compañía podría proyectar sus costos esperados de satisfacer una obligación de desempeño y luego añadir un margen apropiado para ese bien o servicio.

Enfoque residual

- La compañía 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

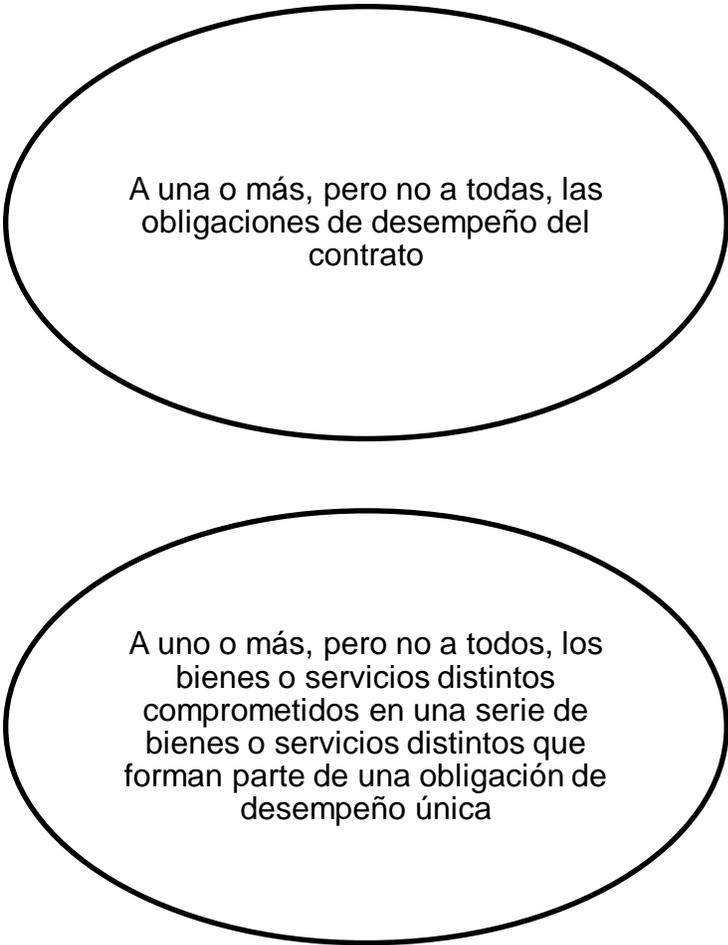
Asignación de un descuento

La compañía asignará un descuento en su totalidad a una o más, pero no a todas, las obligaciones de desempeño del contrato si se cumplen todos los criterios siguientes:



Asignación de la contraprestación variable

La contraprestación variable que se compromete en un contrato puede atribuirse al contrato en su totalidad o a una parte específica del mismo, de cualquiera de las formas siguientes:



A una o más, pero no a todas, las obligaciones de desempeño del contrato

A uno o más, pero no a todos, los bienes o servicios distintos comprometidos en una serie de bienes o servicios distintos que forman parte de una obligación de desempeño única

Cambios en el precio de la transacción

El precio de la transacción puede cambiar por varias razones, por sucesos inciertos u otras circunstancias que modifiquen el importe de la contraprestación. La compañía asignará a las obligaciones de desempeño del contrato los cambios posteriores en el precio de la transacción sobre la misma base que al comienzo del contrato.

La compañía no reasignará el precio de la transacción para reflejar los cambios en los precios de venta independientes después del inicio del contrato. Los valores asignados a una obligación satisfecha se reconocerán como ingresos o como una reducción en los ingresos en el periodo en que el precio de la transacción cambie.

La compañía asignará un cambio en el precio de la transacción en su totalidad a una o más, pero no a todas, las obligaciones o a bienes o servicios distintos prometidos en una serie que forma parte de una obligación única.

La compañía contabilizará un cambio en el precio de la transacción que surge como resultado de una modificación de un contrato, de acuerdo con lo establecido en la sección “Modificaciones en el contrato” del presente proyecto de investigación.

En los casos en que el precio de la transacción ocurra después de una modificación del contrato, la compañía aplicará lo mencionado en los párrafos anteriores ubicados en la sección “Cambios en el precio de la transacción” para asignar el cambio en el precio de transacción en cualquiera de las siguientes formas que sea procedente:

La compañía asignará el cambio en el precio de la transacción a las obligaciones de desempeño identificadas en el contrato antes de la modificación si, y en la medida en que, el cambio en el precio de la transacción sea atribuible a una parte de una contraprestación variable prometida antes de la modificación

En todos los demás casos en los que la modificación no se contabilizó como un contrato separado, la compañía asignará el cambio en el precio de la transacción a las obligaciones de desempeño del contrato modificado

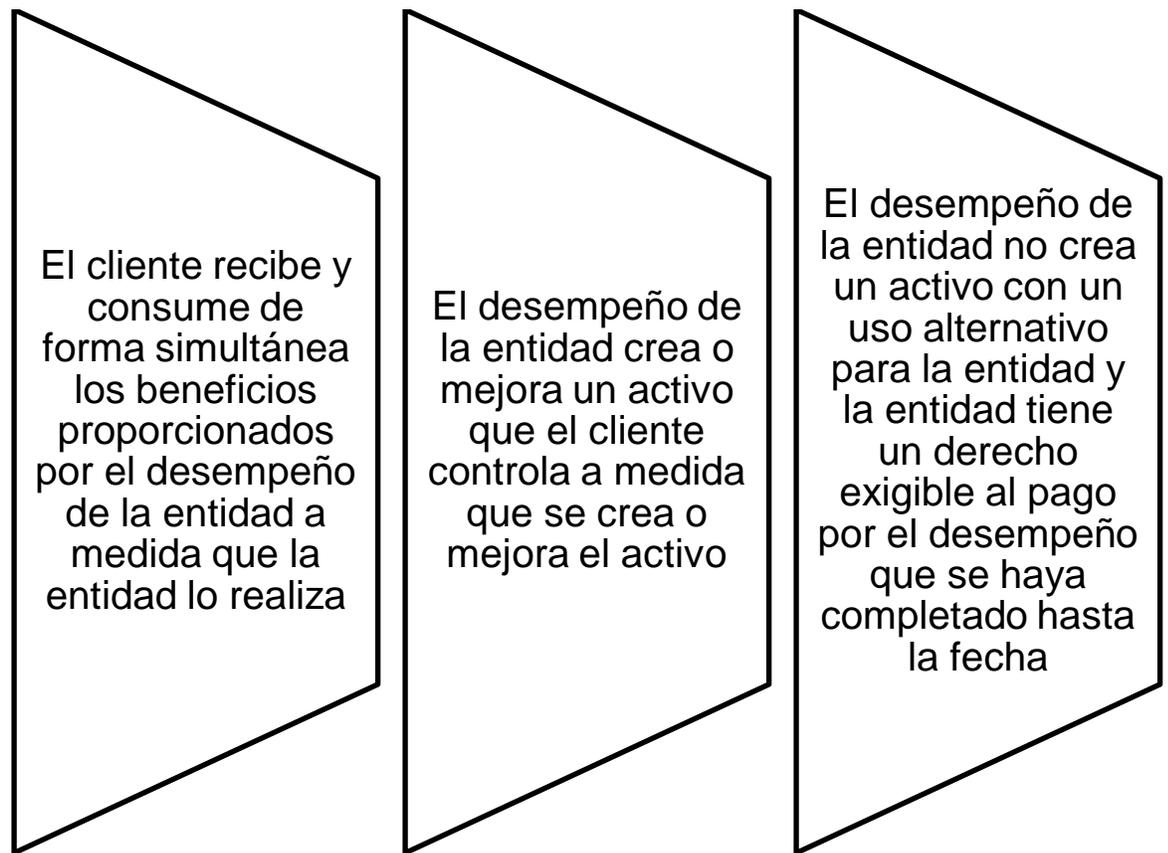
2.5.5 Contabilización de los ingresos

Una obligación se considera satisfecha cuando el control de los bienes y servicios se transfiere al cliente. Se entiende por control la capacidad de dirigir el uso y obtener la práctica totalidad de los demás beneficios derivados de los bienes y servicios.

La NIIF 15 permite el reconocimiento de los ingresos a lo largo del tiempo o en un momento del tiempo.

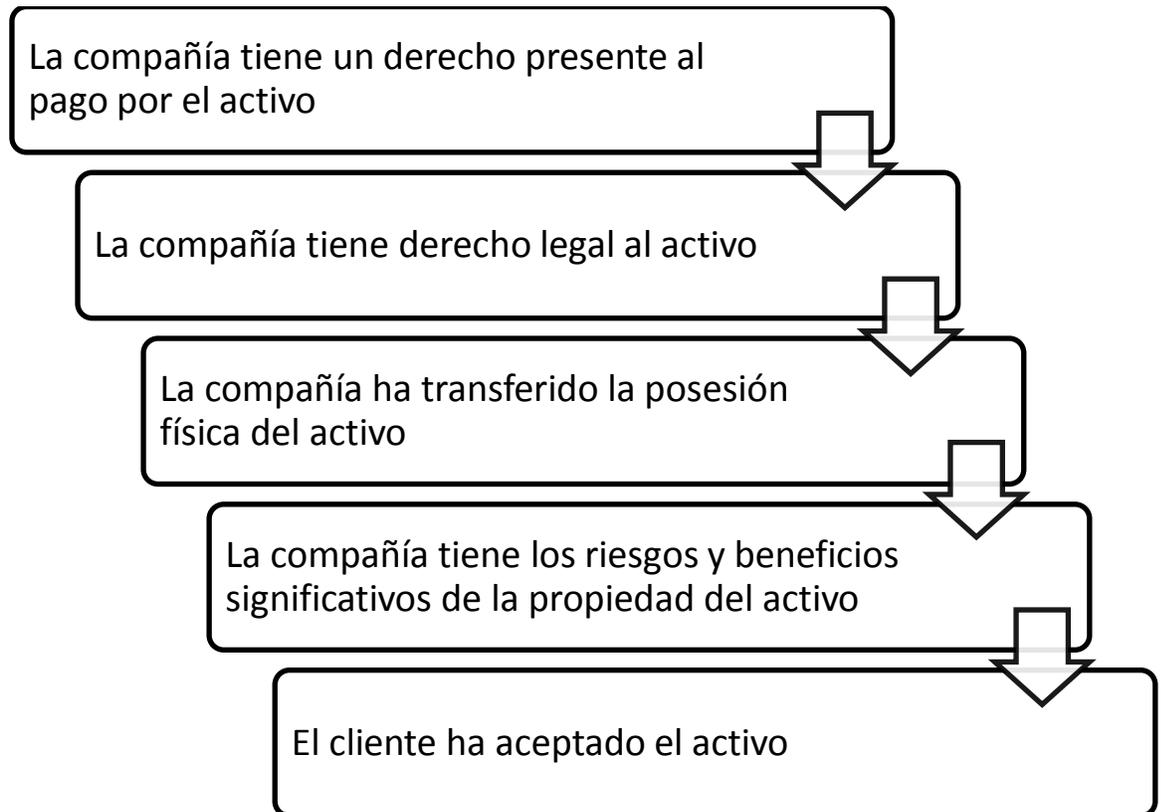
Ingresos reconocidos a lo largo del tiempo

Una obligación contractual se satisface a lo largo del tiempo si se cumple alguna de las siguientes condiciones:



Ingresos reconocidos en un momento del tiempo

Si las obligaciones contractuales no reúnen las condiciones para reconocer el ingreso a lo largo del tiempo, se considerará los siguientes indicadores de la transferencia del control al cliente:



Costos asociados al contrato

Costos incrementales de la obtención de un contrato

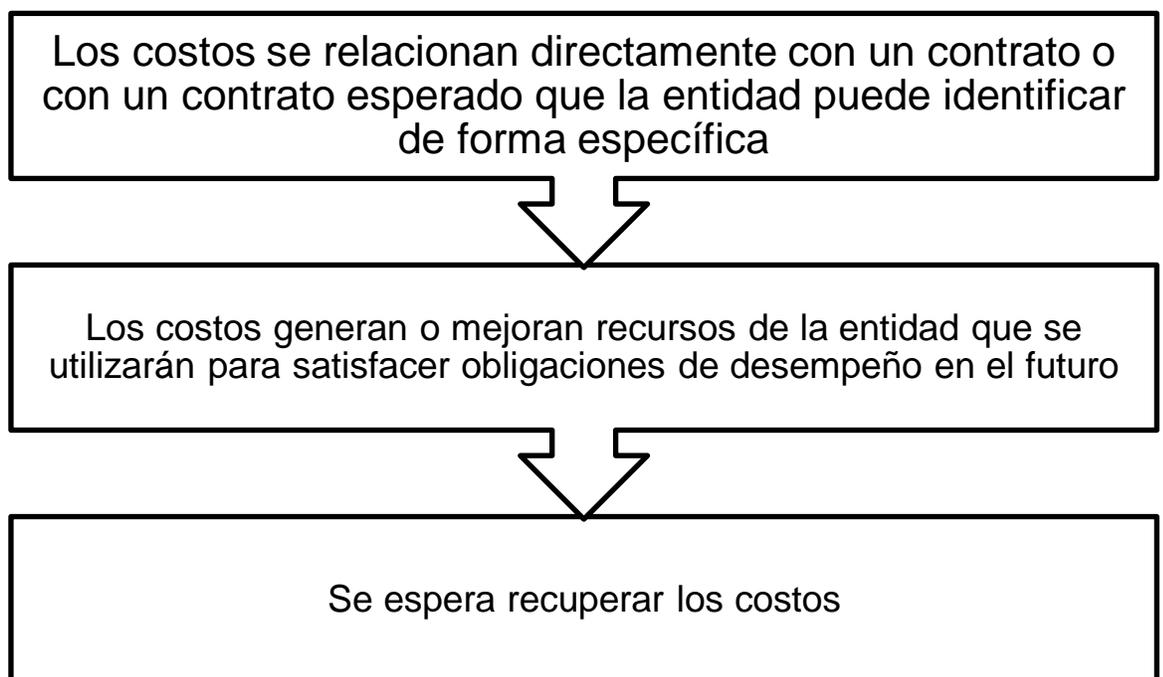
Según la NIIF 15, la compañía reconocerá como un activo los costos incrementales de obtener un contrato con un cliente si la compañía espera recuperar dichos costos.

La norma define a los costos incrementales como los costos en que incurre la compañía para obtener un contrato con un cliente en los que no habría incurrido si el contrato no se hubiera obtenido.

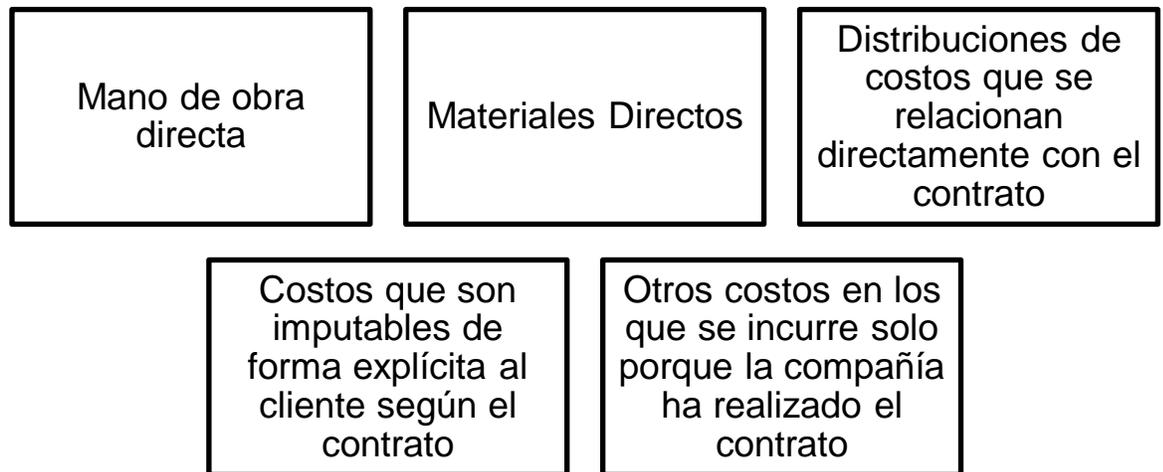
Los costos de obtener un contrato en los que se habría incurrido independientemente de si se obtuvo el contrato o no, se reconocerá como un gasto cuando tenga lugar.

Costos de cumplir un contrato

La compañía reconocerá un activo por los costos incurridos para cumplir un contrato cuando cumplan todos los criterios siguientes:



Los costos están directamente relacionados con un contrato incluye cualquiera de los siguientes conceptos:



De acuerdo con NIIF 15, la compañía reconocerá los siguientes costos como gastos cuando tengan lugar:

- Costos generales y administrativos
- Costos de materiales desperdiciados, mano de obra u otros recursos para cumplir el contrato que no se reflejaban en el precio del contrato
- Costos que se relacionan con las obligaciones de desempeño que se satisfacen del contrato

- Costos para los que un entidad no puede distinguir si los costos se relacionan con obligaciones de desempeño no satisfechas o con obligaciones de desempeño que ya están satisfechas

Capítulo III

Metodología

3.1 Metodología de la investigación

Para este proyecto de investigación, se va a utilizar una metodología con enfoque cualitativo, porque se va a realizar un análisis y estudio de los procedimientos que las empresas de telecomunicaciones deben tener en cuenta para realizar el correcto registro de sus ingresos en base a la normativa que va a entrar en vigencia (NIIF 15: Ingresos procedentes de contratos con clientes) desde el año 2017.

Esta metodología, según Blasco y Pérez (2007), manifiestan que la metodología cualitativa permite estudiar la realidad en su contexto natural; además de utilizar varios instrumentos como observaciones y opiniones de autores reconocidos acerca de temas específicos.

La importancia de esta metodología radica en que los investigadores (autores) intentan conocer los hechos mediante una recolección de datos, no se necesita realizar una medición numérica para poder realizar una hipótesis.

3.2 Variables de investigación

Dentro de las variables de nuestra investigación consideramos:

- Empresas dedicadas a la actividad de las telecomunicaciones carecen de una guía que les permita realizar el correcto registro de acuerdo a la nueva normativa.

- Incertidumbre por parte de los encargados de la contabilidad de las empresas respecto al efecto retrospectivo que tiene implícita la norma.

- Los ingresos por contratos con clientes significan uno de los rubros con mayor importancia dentro de una compañía dedicada a las telecomunicaciones.

- Análisis de la contabilización utilizando la nueva normativa y haciendo una comparación con su respectiva retroalimentación para saber cuál es el efecto que podría originar un cambio de registro por motivos de adopción de una nueva normativa.

3.3 Fuentes de recopilación de información

Para desarrollar nuestro proyecto de investigación, principalmente haremos uso de las Normas Internacionales de Información Financiera que están en constante renovación. Se usará como guía para este proyecto la nueva normativa, NIIF 15: Ingresos procedentes de contratos con clientes, cuya entrada en vigencia es en el año 2017; a pesar de eso, da lineamientos sobre cómo se realiza la correcta contabilización de los ingresos de este tipo.

Adicionalmente, se puede ver en la sección de bibliografías las distintas fuentes de información que han sido utilizadas para el desarrollo de nuestro trabajo de investigación.

3.4 Unidad de investigación

El presente proyecto de investigación tiene un enfoque en la contabilización de los ingresos procedentes de contratos con clientes, se centra en cómo puede afectar la adopción de una nueva normativa en los libros contables y los ajustes se requieran hacer con la finalidad de seguir los lineamientos de la norma que entrará en vigencia.

Se realiza una investigación de estos aspectos debido a que se pretende crear una guía que ayude a los contadores de las empresas de telecomunicaciones a realizar el correcto registro de ingresos.

3.5 Herramientas de análisis

Se realizó un análisis comparativo de los registros contables previo a la adopción de la nueva normativa que entrará en vigencia versus el registro utilizando la nueva normativa. Además, se realiza un análisis de los efectos que podrían ocasionar ajustes en la contabilización de los ingresos.

Con nuestro proyecto de investigación, desarrollamos una guía que ayude y de pautas a los profesionales de la contabilidad que laboran en empresas de telecomunicaciones a realizar el correcto reconocimiento de los ingresos. Adicionalmente, servirá para que los auditores externos tengan un material de apoyo para efectuar sus revisiones en el rubro correspondiente a ingresos por contratos con clientes.

Capítulo IV

Conocimiento del Negocio

4.1 Empresas de Telecomunicaciones

Las empresas de telecomunicaciones en el Ecuador tienen ganado su mercado, su importancia en el país es de tal magnitud que se han convertido en las empresas mejor valoradas en internet; siendo comparadas con empresas de sectores de energía eléctrica, automotriz y transporte.

De esta manera, se ha desplazado a un segundo plano a las empresas del sector de hidrocarburos, seguros, farmacéuticas y de comercio. Estos índices se los realizó basándose en el factor de notoriedad que tiene una empresa, es decir, que tan conocida es la empresa en el medio.

Tomando como punto de partida lo antes mencionado, podemos darnos cuenta de la relevancia que estas empresas tienen en nuestro país; es por esto que es necesario que conozcamos los organismos que conforman la estructura organizacional del sector antes mencionado.

Como primer eslabón dentro de la estructura hacemos mención al Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información (MINTEL por las iniciales de las primeras palabras), quien se encarga de coordinar las

acciones de apoyo y asesoría garantizando la efectiva conectividad y el acceso igualitario a los servicios de telecomunicaciones. Además, apoya al mejoramiento de los servicios que prestan los diferentes actores que ofrecen el servicio de telecomunicaciones.

Luego tenemos al Consejo Nacional de Telecomunicaciones, quien se encarga de que se cumplan las políticas de Estado; es decir, entrega concesiones y permisos para la prestación de servicios de telecomunicaciones y utilización del espectro radioeléctrico. Además, cumple con las funciones de emitir las normas técnicas para la operación y prestación de los servicios de telecomunicaciones por parte de las empresas públicas y privadas. Esta entidad es presidida por el Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información.

En el siguiente escalón encontramos a la Secretaria Nacional de Telecomunicaciones (SENATEL por las iniciales), a la cual le corresponde la tarea de la ejecución política de telecomunicaciones del país. La función principal es la de cumplir y hacer que se cumplan las resoluciones que dicta el Consejo Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL), además de gestionar y administrar el espectro radioeléctrico, elaboración de normas que regulen y controlen los equipos y servicios de telecomunicaciones, suscribir contratos de concesiones para la explotación de servicios de telecomunicaciones, entre otros.

Por último, se encuentra la Superintendencia Nacional de Telecomunicaciones (SUPERTEL) que es el organismo que se encarga del

control. De este organismo podemos destacar las funciones principales que son las de controlar y monitorear continuamente el espectro radioeléctrico del territorio nacional, supervisar que los contratos de concesión para la explotación del espectro radioeléctrico se estén cumpliendo a cabalidad, controlar que las telecomunicaciones se desarrollen en un mercado que se encuentre en una libre competencia y aplicar sanciones en los casos en que alguna empresa de telecomunicación incurra en una infracción.

4.1.1 La Empresa

Para nuestro proyecto de investigación nos hemos basado en las operaciones de la empresa Telecomunicaciones S.A. que es una empresa, en sus inicios ecuatoriana; que posteriormente pasó a formar parte de un grupo internacional.

La empresa Telecomunicaciones S.A. es una compañía privada, cuyos orígenes se remontan a finales del año de 1993, la cual tiene como actividad principal la instalación, operación, mantenimiento y explotación del servicio de telefonía móvil, servicios de internet y transmisión de datos.

En la actualidad, la empresa Telecomunicaciones S.A. es la empresa que lleva el liderato en la industria de las telecomunicaciones, cuenta con una participación en el mercado mayor al 60%, además de contar con la mayor red de voz y datos, teniendo así cobertura en más de 1300 ciudades del territorio ecuatoriano. La cobertura se extiende en las 4 regiones del país, teniendo cobertura de un 96% en el país.

Esta empresa es de tal magnitud que es una de la más grandes generadoras de plazas de empleo, ya que en el territorio ecuatoriano tiene un personal de empleados directos de aproximadamente 2.600 personas, además aproximadamente 350.000 empleados indirectos. Cuenta también con 5.500 puntos de venta de sus servicios y más de 80 centros de atención al cliente.

Esta empresa está en la constante búsqueda de impulsar el desarrollo a través de la conectividad, deseando edificar un servicio de carácter universal, estando claramente convencidos en que es posible reducir la brecha digital con la principal finalidad de mejorar la calidad de vida de los ecuatorianos y hacer que las relaciones entre los mismos sea más cercana.

La misión de la empresa se enfoca en lograr que la población de todo el territorio ecuatoriano tenga acceso a productos y servicios de la tecnología más avanzada con precios asequibles, con la única finalidad de estrechar las relaciones de las personas.

Por otra parte, la visión que tiene esta empresa es convertirse en la empresa de telecomunicaciones con un crecimiento acelerado, mantener la preferencia de los clientes, liderazgo en el mercado de telecomunicaciones y ofrecer el mejor servicio dentro del territorio nacional.

Dentro de los valores corporativos que destacan y ponen en práctica tanto los altos funcionarios como los empleados están:

- Legalidad
- Honestidad
- Productividad
- Respeto
- Optimismo
- Responsabilidad social
- Desarrollo humano
- Creatividad empresarial
- Austeridad.

Los servicios prestados y productos comercializados por Telecomunicaciones S.A. son los siguientes:

- **Servicios de datos:**
 - Servicio de mensajes cortos (“SMS”)
 - Servicio de mensajes de multimedios (“MMS”)
 - Internet
 - Transmisión de datos

- **Productos:**

- Aparatos de teléfono y accesorios tales como cargadores, audífonos, clips para cinturón y baterías.
- Paquetes que incluyen un teléfono celular, un cargador y otros accesorios a un precio de descuento.

La empresa Telecomunicaciones S.A. tiene un compromiso social muy importante con la población ecuatoriana, se puede destacar la promoción de espacios de aprendizaje dotando de herramientas tecnológicas que ayuden a promover el conocimiento en instituciones educativas y en fundaciones, así como también apoya al plan de conectividad del Ministerio de Telecomunicaciones en su programa de construcción de infocentros a nivel nacional; el apoyo lo da mediante el equipamiento con computadoras, mobiliarios, etc.

4.1.2 Antecedentes de la empresa

Como fue mencionado en el punto anterior, las operaciones de la empresa Telecomunicaciones S.A. iniciaron a finales del año de 1993, para finales del año de 1994 contaba con 13.620 usuarios de acuerdo a los datos de proporcionados por el SUPERTEL (entidad reguladora en ese entonces).

En el año 2000 la empresa Telecomunicaciones S.A. fue adquirida por un grupo multinacional que tiene operaciones en 18 países de América, 7 en Europa, y más de 200 millones de usuarios de telefonía celular. Para diciembre del año 2000, la empresa ya contaba con 920.878 usuarios de telefonía celular.

Para el año 2003, se dieron cambios importantes dentro de la estrategia de comercialización de la empresa y que a la postre le daría mayor aceptación y preferencia de la gente; la empresa implementó el servicio con la modalidad prepago (algo novedoso para la época) y decidió invertir en infraestructura expandiendo la red para de esta manera lograr una mayor cobertura del territorio nacional. A finales del 2003 más del 90% de los casi 2 millones de abonados de la empresa de telecomunicaciones ya pasó a usar el mencionado servicio prepago.

El cambio que se dio en el año 2003 y que revolucionó el mercado fue la implementación de la red de segunda generación, este tipo de tecnología era un estándar proveniente del continente europeo que consistía en desasociar las líneas telefónicas de los teléfonos y en su lugar se implementa el uso de un chip el cual se podía cambiar entre teléfonos. Esta tecnología se usa hasta la actualidad.

En diciembre de 2004, un año después de la implementación de la tecnología con chips, la cantidad de clientes de la empresa Telecomunicaciones S.A. que se habían suscrito a esta tecnología ascendían a una cantidad de aproximadamente 1,2 millones de usuarios.

Lo que caracteriza a Telecomunicaciones S.A. es la constante innovación en sus operaciones realizando una serie de constantes e importantes inversiones en tecnología para lograr que su servicio sea el preferido y más referido en la población ecuatoriana. En la última decena de años, la compañía

Telecomunicaciones S.A. ha realizado cuatro cambios en su estructura tecnológica.

En sus inicios, la compañía utilizaba tecnología analógica, posteriormente pasó a utilizar tecnología digital hasta llegar a la tecnología por chips que es la denominada GSM.

Esta empresa tiene como principal aspecto institucional el mejoramiento continuo y un enfoque de alta calidad en el servicio brindado a los clientes. El adaptarse al entorno de la sociedad ecuatoriana es una de las estrategias más relevantes de la compañía porque de esa manera se acopla a la economía de los usuarios, además de abrir diversos puntos de atención al cliente en sectores clave de la ciudad para así fidelizar al cliente.

4.1.3 Modalidades en que se presta el servicio

La empresa Telecomunicaciones S.A. ofrece sus servicios de telefonía móvil por medio de dos modalidades. Por la modalidad prepago y la modalidad postpago.

4.1.3.1 Servicio Prepago

Estos son por medio de la adquisición del equipo sin un plan de datos o de minutos establecido sino que simplemente se realizan recargas o abonos de

acuerdo al monto que se desea utilizar; es decir, mediante la modalidad de prepago. Esta modalidad les brinda comodidad a los clientes ya que no los liga a contratar un plan que posiblemente no vayan a consumir en su totalidad.

Como fue explicado, el usuario adquiere un equipo celular de cualquier denominación, junto con el chip que es el que le da la línea telefónica al equipo celular, posteriormente el usuario realiza las recargas por el monto que desee. Esta modalidad tiene como característica ser cómoda y de fácil acceso para los usuarios.

Las recargas se pueden realizar desde valores que van desde los tres dólares en adelante y el tiempo de duración del saldo abonado es de aproximadamente siete días o hasta que se haga uso total del saldo abonado previamente.

Adicionalmente este tipo de modalidad le da la opción al usuario a acceder a promociones que se realizan en días festivos, fechas cívicas o promocionales, podemos citar los ejemplos de cuando la operadora le otorga el doble del valor abonado al usuario al realizar una recarga en uno de los mencionados días.

Por lo general en esta modalidad, los equipos que se les ofrece a los clientes es uno de un precio módico, accesible y de características novedosas para de esa manera acaparar la atención de las personas y gozar de la preferencia del mercado.

4.1.3.2 Servicios Postpagos

Por otra parte, está la modalidad del servicio que es prestado mediante un contrato en el cual el usuario paga mensualmente un valor que equivale al uso que ha tenido de los datos, mensajes y tiempo aire para poder hablar. Esta modalidad es el servicio postpago. En este caso, el usuario firma un contrato que por lo general tiene una duración de dos años con opción a renovación después de transcurrido ese tiempo.

El usuario al firmar el contrato se compromete a realizar los pagos puntualmente o de lo contrario el servicio le será suspendido hasta que realice el respectivo pago. Para evitar este tipo de inconvenientes, los clientes optan porque se realicen débitos en sus cuentas bancarias por el monto mensual del plan.

Cabe recalcar que el usuario solamente podrá hacer uso limitado de su plan, es decir, que si se le llegasen a terminar los datos, mensajes o tiempo aire para poder hablar tendrá que realizar una compra de cualquiera de estos servicios por el monto que desee.

La empresa Telecomunicaciones S.A. pone a disposición a los clientes una gran gama de planes postpago para que el cliente seleccione el que más le convenga. Para esta modalidad se ofrecen teléfonos de mejor calidad y mejores marcas

Por lo general los usuarios tienen preferencias a contratar planes postpago debido a que gozan de muchos beneficios que los usuarios prepago no tienen la opción de disfrutar en sus equipos. Entre estos beneficios se encuentra:

- **Tarifas bajas en llamadas:** en este beneficio, el costo del minuto en cada llama se reduce a pocos centavos con una cierta cantidad de otros usuarios de la misma operadora. Este beneficio es exclusivo a los usuarios del servicio postpago.
- **Redes sociales ilimitadas:** el uso de las redes sociales implica el consumo de datos para navegar en internet, los usuarios que tienen planes postpago gozan del beneficio de tener uso ilimitado.
- **Renovación de planes:** al renovar los planes se puede acceder a la opción de seleccionar un plan en el que se le otorga al cliente el doble de lo que le ofrecería su plan originalmente; es decir, doble de saldo, mensajes y datos para navegar en internet. Adicionalmente, se le da la opción de que el usuario pueda hablar gratis con otros usuarios de la misma operadora.

4.1.4 Concesiones de Operación con el Estado Ecuatoriano

Con las concesiones de licencias lo que buscan las operadoras de telecomunicaciones es ampliar la gama de servicios que se le ofrece al cliente, expandir la cobertura del servicio a zonas del territorio nacional en las que no existe mucha atención por parte de los proveedores de telefonía móvil, aumentar la eficiencia del sector mediante la libre competencia, reducción de precios y de esa manera mejorar la variedad de la prestación de servicios.

Los contratos de concesiones contienen los derechos y obligaciones del operador, así como también del regulador, de esa manera se aumenta de manera considerable la confianza en el régimen de reglamentación. Con esto se puede atraer a nuevos operadores y también incentivar la inversión de los operadores vigentes en el mercado ecuatoriano; sobre todo en una economía como la que aqueja al país que es una emergente y por lo tanto existe mayor riesgo.

Por otra parte, los objetivos del gobierno con las concesiones de licencias a las operadoras de telefonía móvil se ven más enfocados hacia la igualdad de condiciones en el mercado y también en brindarle a la sociedad un servicio al cual puedan acceder cómodamente.

Mediante las concesiones el gobierno pretende asegurar que los servicios sean suministrados y orientados hacia el interés del público en general, se busca expandir las redes y promover el otorgamiento del servicio y acceso universal, se desea comprometer las condiciones propicias para una

competencia justa para que de esa manera los operadores con mayor cantidad de clientes abusen de su posición dominante en el mercado de telecomunicaciones.

Con las concesiones se incluyen disposiciones en las que se asegura la protección al cliente, ya que se regulan las tarifas para cada uno de los servicios que ofrecen las operadoras, se establecen prácticas de facturación y mecanismos de atención a reclamos que surgen de los consumidores, se busca solución a las controversias y asignación de responsabilidades cuando ocurran fallas en los servicios.

4.1.4.1 Contrato de concesión entre el Estado Ecuatoriano y Telecomunicaciones S.A.

En el mes de agosto del año 2008, la compañía con el Estado Ecuatoriano a través de la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones (SENATEL), suscribieron la renovación del contrato para la prestación del servicio de telefonía móvil avanzado y servicio de larga distancia internacional y de las bandas de frecuencia esenciales. En este contrato se establece un periodo de 15 años de concesión, el cual puede ser renovado realizando una solicitud previa al Consejo Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL).

Por haber realizado esta renovación, se estableció un pago inicial de 289 millones de dólares donde también se establece una contraprestación variable que corresponde al 2,93% anual sobre los ingresos facturados y percibidos durante los quince años que dura la renovación de la concesión. Además, se

estipula la contribución del 1% de los ingresos facturados y percibidos para el Fondo de Desarrollo de las Telecomunicaciones (FODETEL).

Dentro de las principales cláusulas que se establecen en el contrato de concesión están las siguientes:

- La entrega por parte de Telecomunicaciones S.A. de una garantía de fiel cumplimiento a favor de la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones (SENTAEL), por la suma de 24 millones de dólares, la cual se deberá mantener vigente durante el plazo en el que el contrato estará vigente. Como dato adicional se da a conocer que para el cumplimiento de tal cláusula, se emitió una garantía bancaria por el mencionado valor.
- A partir de la fecha en la que entra en vigencia el contrato de concesión, Telecomunicaciones S.A. recibirá el mismo trato que el Consejo Nacional de Telecomunicaciones (CONATEL) o la Secretaría Nacional de Telecomunicaciones (SENATEL) otorguen a favor de otros concesionarios que presten los mismos servicios concesionados en condiciones equivalentes.
- Para el caso en el que se declarase la terminación del contrato de manera unilateral o revocatoria de concesión, el CONATEL tomará las medidas pertinentes del caso para que de esa manera se asegure la continuidad de los servicios concesionados, para estos casos, los bienes que son utilizados para la prestación del servicio serán transferidos al

Estado, y la SENATEL le reconocerá a la compañía el valor de tales bienes considerando la valoración que será elaborada por una firma evaluadora de prestigio y experiencia en el sector de las telecomunicaciones.

- Se establece la tarifa de 0,22 centavos por minuto como la tarifa máxima a cobrar por el servicio de voz y 0,06 centavos por el servicio de mensajería instantánea o mensajes cortos (SMS).

Capítulo V

Tratamiento Contable de los Ingresos enfocado en las modificaciones de contratos en los servicios postpago

5.1 Identificar el contrato con el cliente

Las siguientes cláusulas cumplen con las condiciones establecidas con la norma contable

Cláusulas:

Cliente: Persona natural, de derecho público o privado, que tiene un acuerdo con Telecomunicaciones S.A. para la prestación del servicio móvil avanzado y el servicio telefónico de larga distancia internacional con Telecomunicaciones S.A.

Ciclo de facturación: Es el periodo de tiempo que tiene el Cliente para consumir los servicios según el plan tarifario contratado. Cada ciclo de facturación será de un mes de duración e iniciarán y terminarán en los días que determine Telecomunicaciones S.A.

Los servicios: Telecomunicaciones S.A. se obliga a proporcionar al cliente los servicios durante las 24 horas del día, de acuerdo a las condiciones del plan contratado que han sido debidamente informadas al cliente, quien declara conocerlas total y completamente.

Plazo: El plazo de duración de este contrato es de 24 meses contados a partir de su fecha de suscripción.

5.2 Identificar las obligaciones de desempeño del contrato de servicio postpago

Las siguientes cláusulas del contrato cumplen con la obligación de desempeño establecido por la norma contable, puesto que señala la forma de pago, el uso del servicio y la obligación del cliente y de la compañía.

Cláusulas:

Pagos: El cliente pagará a Telecomunicaciones S.A. hasta la fecha límite de pago todos los valores que correspondan conforme a las tarifas y/o plan tarifario de los servicios contratados, y en caso de haber adquirido equipos a Telecomunicaciones S.A., éste deberá cancelar el valor que corresponda hasta cubrir el costo total de el/los mismo/s.

El cliente se obliga además a cumplir con el sistema de pago acordado y plazos correspondientes a su ciclo de facturación.

Uso de los servicios: El cliente con la firma de este contrato declara expresamente que conoce y se le ha explicado clara y pormenorizadamente el

funcionamiento de todos y cada uno de los servicios solicitados, los cuales acepta y recibe a su entera satisfacción junto con toda la información y/o documentación necesaria. Así mismo, acepta los valores que debe pagar por cada uno de los servicios contratados y las condiciones que debe cumplir en relación a cada uno de ellos.

Obligaciones del cliente: Son obligaciones del cliente cumplir con los requerimientos que señale Telecomunicaciones S.A. de acuerdo a las especificaciones técnicas del contrato de concesión, de las leyes de telecomunicaciones y más disposiciones aplicables.

Obligaciones de Telecomunicaciones: Prestar los servicios al cliente, en los términos y condiciones particulares establecidos en el presente contrato. Facturar mensualmente el servicio, de acuerdo al monto de la tarifa correspondiente al plan tarifario contratado por el cliente en el presente contrato. Atender y solucionar en los plazos establecidos en el marco regulatorio vigente y en el contrato de concesión, los reclamos presentados por el cliente.

5.3 Determinar el precio de la transacción

Para determinar el precio de la transacción la compañía debe considerar el precio de venta individual del bien y/o servicio.

Los precios de venta para el servicio postpago se asignarán de acuerdo a los tarifarios establecidos por la compañía según el tipo de plan que el cliente solicite.

Para el caso de los equipos telefónicos el precio de la transacción se determinará de acuerdo al precio de venta individual.

Para el caso práctico del presente proyecto de investigación se considerará el precio de venta individual para el equipo telefónico de \$ 600.

5.4 Asignar el precio de la transacción

De acuerdo con el párrafo NIIF 15.76 establece lo siguiente:

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

Debido a que el precio de venta individual del equipo telefónico es de \$ 600 realizamos la siguiente distribución:

	Precio	Precio de venta independiente	Diferencia VR	Factor	Distribución	Precio de transacción
Equipo	200.00	600.00	400.00	0.71	282	482
Plan de datos	1,440.00	1,440.00	-		(282)	1,158
Contraprestación Total	1,640.00	2,040.00				1,640.00

En este caso la compañía distribuyó el precio de la transacción basándose en el precio de venta por el cual se vendería el equipo telefónico de forma separada a un cliente.

Esta distribución deberá realizarse al comienzo del contrato.

La compañía asignó el precio de la transacción en función a la mejor evidencia que es el precio observable, es decir, el precio de un bien o servicio cuando la compañía lo vende de forma separada en circunstancias similares y a clientes parecidos.

5.5 Contabilización de los ingresos

Suponga el lector que el 1 de enero de 20x1, la compañía Telecomunicaciones S.A. celebra un contrato de dos años con un cliente (Personal Natural no obligada a llevar contabilidad) por la prestación de servicio postpago de 2GB de plan de datos por \$ 60 por mes y un teléfono celular subsidiado por el cual el cliente paga \$ 200.

El teléfono celular tiene un precio de venta independiente de \$ 600. El costo de venta del equipo telefónico es de \$ 400.

Para fines del presente caso práctico, no ha sido considerado el valor del dinero en el tiempo, el precio de venta independiente del plan de datos es el mismo que el precio contractual y el efecto de la restricción variable no se considera.

Desarrollo:

Para el presente caso práctico considerar las siguientes cuentas:

Tipo	Cuenta
Activo	Cuenta por cobrar-Equipo telefónico
Activo	Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil
Activo	Efectivo

Activo	Iva Pagado
Pasivo	Ingresos diferidos
Pasivo	Iva cobrado
Resultado	Ingreso por servicio de telefonía móvil
Resultado	Ingreso por venta de equipos telefónicos
Resultado	Costo de equipo telefónico

La NIIF 15 permite el reconocimiento de los ingresos a lo largo del tiempo o en un momento del tiempo.

La venta del equipo telefónico es reconocida en un momento del tiempo, es decir, cuando se cumplan los indicadores de la transferencia del control al cliente.

La prestación del servicio postpago es reconocida a lo largo del tiempo, es decir, cuando el cliente recibe el beneficio de utilizar el plan de datos proporcionado por la compañía.

La contabilización para el primer año es la siguiente:

Tabla 1: Registro contable por el reconocimiento del ingreso del primer año

Fecha	Cuenta	Débito	Crédito
	1		
01-ene	Efectivo	224.00	
	Ingreso por venta de equipos telefónicos		200.00
	Iva Cobrado		24.00
	PR Venta de equipo telefónico		
	2		
01-ene	Cuenta por cobrar-Equipo telefónico	282.00	
	Ingreso por venta de equipos telefónicos		282.00
	PR Venta de equipo telefónico		
	3		
01-ene	Costo de venta equipo telefónico	400.00	
	Inventario de Teléfonos Celulares		400.00
	PR Venta de equipo telefónico		
	4		
01-ene	Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil	1,158.00	
	Ingresos diferidos		1,158.00
	PR Cuenta por cobrar por el contrato celebrado		
	5		

31-ene	Efectivo	67.20	
	Cuenta por cobrar-Equipo telefónico		11.75
	Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil		48.25
	Iva Cobrado		7.20
	PR Cobro mes 1		
	6		
31-ene	Ingresos diferidos	48.25	
	Ingreso por servicio de telefonía móvil		48.25
	PR Ingreso por servicio prestado mes 1		
	7		
28-feb	Efectivo	67.20	
	Cuenta por cobrar-Equipo telefónico		11.75
	Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil		48.25
	Iva Cobrado		7.20
	PR Cobro mes 2		
	8		
28-feb	Ingresos diferidos	48.25	
	Ingreso por servicio de telefonía móvil		48.25
	PR Ingreso por servicio prestado mes 2		
	9		
31-mar	Efectivo	67.20	
	Cuenta por cobrar-Equipo telefónico		11.75
	Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil		48.25

	Iva Cobrado		7.20
	PR Cobro mes 3		
	10		
31-mar	Ingresos diferidos	48.25	
	Ingreso por servicio de telefonía móvil		48.25
	PR Ingreso por servicio prestado mes 3		

De la misma manera como se contabilizó en el mes de marzo se tienen que realizar los registros contables por lo que resta del año.

La contabilización para el segundo año es la siguiente:

Tabla 2: Registro contable por el reconocimiento del ingreso del segundo año

	29		
31-ene	Efectivo	67.20	
	Cuenta por cobrar-Equipo telefónico		11.75
	Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil		48.25
	Iva Cobrado		7.20
	PR Cobro mes 13		
	30		

31-ene	Ingresos diferidos	48.25	
	Ingreso por servicio de telefonía móvil		48.25
	PR Ingreso por servicio prestado mes 13		
	31		
28-feb	Efectivo	67.20	
	Cuenta por cobrar-Equipo telefónico		11.75
	Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil		48.25
	Iva Cobrado		7.20
	PR Cobro mes 14		
	32		
28-feb	Ingresos diferidos	48.25	
	Ingreso por servicio de telefonía móvil		48.25
	PR Ingreso por servicio prestado mes 14		
	33		
31-mar	Efectivo	67.20	
	Cuenta por cobrar-Equipo telefónico		11.75
	Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil		48.25
	Iva Cobrado		7.20
	PR Cobro mes 15		
	34		
31-mar	Ingresos diferidos	48.25	
	Ingreso por servicio de telefonía móvil		48.25
	PR Ingreso por servicio prestado mes 15		

De la misma manera como se contabilizó en el mes de marzo se tienen que realizar los registros contables por lo que resta del año.

Resultado contable del Primer Año

Tabla 3: Resultado contable del Primer Año

Cuenta	Movimiento del Primer año		Saldo Final	
	Débito	Crédito	Débito	Crédito
Efectivo	1,030	-	1,030	-
Cuenta por cobrar-Equipo telefónico	282	141	141	-
Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil	1,158	579	579	-
Ingresos diferidos	579	1,158	-	579
Ingreso por servicio de telefonía móvil	-	579	-	579
Ingreso por venta de equipos telefónicos		482	-	482
Costo de equipo telefónico	400	-	400	-

Resultado contable del Segundo Año

Tabla 4: Resultado contable del Segundo Año

Cuenta	Saldo Inicial		Movimiento del Segundo año		Saldo	
	Débito	Crédito	Débito	Crédito	Débito	Crédito
Efectivo	1,030	-	806	-	1,837	-
Cuenta por cobrar- Equipo telefónico	141	-	-	141	-	-
Cuenta por cobrar- Servicio de telefonía móvil	579	-	-	579	-	-
Ingresos diferidos	-	579	579	-	-	-
Ingreso por servicio de telefonía móvil	-	-	-	579	-	579
Ingreso por venta de equipos telefónicos	-	-	-	-	-	-
Costo de equipo telefónico	-	-	-	-	-	-

El ingreso reconocido por los servicios de telefonía móvil por los dos años es de \$ 1,158.00

El ingreso reconocido por la venta del equipo telefónico es de \$ 482.00

5.5.1 Reconocimiento de los gastos originados por el servicio postpago

Los costos y gastos asociados al reconocimiento de los ingresos por servicios postpagos son los siguientes:

Tabla 5: Registro contable por los gastos asociados al reconocimiento de los ingresos por los servicios postpagos

Fecha	Cuenta	Débito	Crédito
	1		
Xxx	Gastos de personal	XXX	
	Bancos		XXX
	PR Gastos de personal asociados con los servicios postpagos		
	2		
Xxx	Gastos de depreciación	XXX	
	Depreciación Acumulada		XXX
	PR Depreciación de los activos fijos		
	3		
Xxx	Gastos de amortización	XXX	
	Amortización Acumulada		XXX
	PR Amortización de los activos intangibles		
	4		
Xxx	Gastos de Publicidad	XXX	
	Iva Pagado	XXX	

		Bancos	XXX
	PR Gastos correspondientes a publicidad en medios		
	5		
Xxx	Gastos de mantenimiento	XXX	
	Iva Pagado	XXX	
		Bancos	XXX
	PR mantenimiento de activos fijos		
	6		
Xxx	Gastos de arriendos	XXX	
	Iva Pagado	XXX	
		Bancos	XXX
	PR arrendamiento		
	7		
Xxx	Gastos de servicios básicos	XXX	
		Bancos	XXX
	PR gastos de agua, energía eléctrica		
Xxx	8		
	Gastos de comisiones	XXX	
		Bancos	XXX
	PR gastos por comisión en venta		
Xxx	9		
	Gastos promocionales	XXX	
	Iva Pagado		
		Bancos	XXX
	PR gastos por promociones		

5.5.2 Diferencias con el actual tratamiento tributario de los ingresos

Para la administración tributaria los ingresos se reconocen al momento que la compañía emita una factura de venta, ya sea por la transferencia de un bien o la prestación de un servicio.

Los valores facturados son declarados mensualmente en el formulario 104 (Declaración del Impuesto al Valor Agregado) y de manera anual en el formulario 101 (Declaración del Impuesto a la Renta y Presentación de Balances Formulario Único Sociedades y Establecimientos Permanentes).

Si en la fecha de la firma del contrato, el ingreso es facturado completamente por la compañía, se debe registrar un pasivo diferido que ocasionará que los ingresos declarados en el formulario 101 (Declaración del Impuesto a la Renta y Presentación de Balances Formulario Único Sociedades y Establecimientos Permanentes) sean inferiores que los ingresos declarados en el formulario 104 (Declaración del Impuesto al Valor Agregado), sin embargo la “Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno” permite el diferimiento de ingresos que posterga el pago del impuesto a la renta hasta que el servicio se haya entregado efectivamente.

Con respecto a los gastos relacionados con el servicio, no existe la necesidad de diferir un gasto, debido a que los gastos relacionados con este servicio se irán incurriendo mensualmente desde la firma del contrato.

La diferencia radica en que para la administración tributaria se tributa en base a lo facturado por la compañía mientras que para la compañía se reconoce el ingreso de acuerdo a lo que indica la norma contable.

Esto origina que la compañía reconozca en sus estados financieros un ingreso diferido (cuenta de pasivo) por la venta de los bienes y/o servicios que aún no se han transferido y/o prestado.

5.5.3 Modificaciones de contrato

Existe una modificación en el contrato en los servicios postpagos en los siguientes casos:

- Disminución del plan de datos
- Incremento en el plan de datos

Disminución Plan de datos:

Suponga el lector que para el 1 de julio de 20x1, el cliente decide reducir su plan de datos de 2GB al plan de datos de 1 GB para el plazo restante del contrato. El precio actual del plan de datos de 1GB es de \$ 50.

Desarrollo:

La presente modificación no crea una obligación separada del contrato debido a que no se agrega bienes y servicios a la modificación.

La compañía debe evaluar si el bien y el servicio por los 18 meses de servicios restantes son distintos de los bienes y servicios que ya fueron prestados al cliente durante los primeros 6 meses.

La contabilización de la disminución del plan de datos es la siguiente:

Primer Año

Tabla 6: Registro contable por la disminución del plan de datos en los servicios postpagos del primer año

Fecha	Cuenta	Débito	Crédito
	1		
01-jul	Ingresos diferidos	180.00	
	Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil		180.00
	PR Ajuste de Ingreso por servicio telefónico por modificación		
	2		
31-jul	Efectivo	56.00	
	Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil		38.25
	Cuenta por cobrar-Equipo telefónico		11.75
	Iva Cobrado		6.00
	PR Cobro mes 1		
	3		
31-jul	Ingresos diferidos	38.25	
	Ingreso por servicio de telefonía móvil		38.25

	PR Prestación del servicio		
	5		
31-ago	Efectivo	56.00	
	Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil		38.25
	Cuenta por cobrar-Equipo telefónico		11.75
	Iva Cobrado		6.00
	PR Cobro mes 2		
	6		
31-ago	Ingresos diferidos	38.25	
	Ingreso por servicio de telefonía móvil		38.25
	PR Prestación del servicio		
	8		
30-sep	Efectivo	56.00	
	Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil		38.25
	Cuenta por cobrar-Equipo telefónico		11.75
	Iva Cobrado		6.00
	PR Cobro mes 3		
	9		
30-sep	Ingresos diferidos	38.25	
	Ingreso por servicio de telefonía móvil		38.25
	PR Prestación del servicio		

De la misma manera como se contabilizó en el mes de septiembre se tienen que realizar los registros contables por lo que resta del año.

Segundo Año

Tabla 7: Registro contable por la disminución del plan de datos en los servicios postpagos del segundo año

	20		
31-ene	Efectivo	56.00	
	Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil		38.25
	Cuenta por cobrar-Equipo telefónico		11.75
	Iva Cobrado		6.00
	PR Cobro mes 7		
	21		
31-ene	Ingresos diferidos	38.25	
	Ingreso por servicio de telefonía móvil		38.25
	PR Prestación del servicio		
	23		
28-feb	Efectivo	56.00	
	Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil		38.25

	Cuenta por cobrar-Equipo telefónico		11.75
	Iva Cobrado		6.00
	PR Cobro mes 8		
	24		
28-feb	Ingresos diferidos	38.25	
	Ingreso por servicio de telefonía móvil		38.25
	PR Prestación del servicio		
	26		
30-mar	Efectivo	56.00	
	Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil		38.25
	Cuenta por cobrar-Equipo telefónico		11.75
	Iva Cobrado		6.00
	PR Cobro mes 9		
	27		
30-mar	Ingresos diferidos	38.25	
	Ingreso por servicio de telefonía móvil		38.25
	PR Prestación del servicio		

De la misma manera como se contabilizó en el mes de marzo se tienen que realizar los registros contables por lo que resta del año.

Resultado contable del Primer Año

Tabla 8: Resultado contable por la disminución del plan de datos en los servicios postpagos del Primer Año

Cuenta	Movimiento del Primer año		Saldo Final	
	Débito	Crédito	Débito	Crédito
Efectivo	963	-	963	-
Cuenta por cobrar-Equipo telefónico	282	141	141	-
Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil	1,158	699	459	-
Ingresos diferidos	699	1,158	-	459
Ingreso por servicio de telefonía móvil	-	519	-	519
Ingreso por venta de equipos telefónicos	-	482	-	482
Costo de equipo telefónico	400	-	400	-

Resultado contable del Segundo Año

Tabla 9: Resultado contable por la disminución del plan de datos en los servicios postpagos del Segundo Año

Cuenta	Saldo Inicial		Movimiento del Segundo año		Saldo Final	
	Débito	Crédito	Débito	Crédito	Débito	Crédito
Efectivo	963	-	672	-	1,635	-
Cuenta por cobrar- Equipo telefónico	141	-	-	141	-	-
Cuenta por cobrar- Servicio de telefonía móvil	459	-	-	459	-	-
Ingresos diferidos	-	459	459	-	-	-
Ingreso por servicio de telefonía móvil	-	-	-	459	-	459
Ingreso por venta de equipos telefónicos	-	-	-	-	-	-
Costo de equipo telefónico	-	-	-	-	-	-

El ingreso reconocido por los servicios de telefonía móvil por los dos años es de \$ 978.00

El ingreso reconocido por la venta del equipo telefónico es de \$ 482.00

Incremento Plan de datos:

Suponga el lector que el cliente decide aumentar su plan de datos de 2GB a 3GB para el 1 de julio de 20x1 por los 18 meses restantes del contrato. El precio actual del plan de datos de 3GB es de \$ 70 por mes.

Desarrollo:

La presente modificación da lugar a un 1GB adicional en el plan de datos por los 18 meses restantes del contrato, por lo que representa una adición del servicio.

En este escenario, donde el servicio modificado se entregará mensualmente durante el tiempo que resta del contrato con ninguna otra obligación de desempeño agregado que dé lugar a una entrega diferente de servicio, la distinción de si la modificación es tratada como un contrato separado o como la terminación de un contrato anterior y la creación de un nuevo contrato no tiene efecto sobre el resultado contable.

Opción 1:

Si la empresa Telecomunicaciones S.A. determina que el incremento de 1GB del plan de datos es distinta y el precio del contrato se ha incrementado por el aumento del plan de datos, la compañía debe reconocer \$ 10 por mes por lo que resta del contrato, además del importe original del ingreso del servicio de \$ 48,25, dando como resultado el reconocimiento mensual del ingreso por \$ 58,25.

Opción 2:

La empresa Telecomunicaciones S.A. puede determinar que el precio de \$ 10 de 1GB del plan de datos adicional no es el precio de venta independiente de la compañía. En este caso, la modificación no puede ser tratada como un contrato separado.

En su lugar, se contabilizará como la terminación del contrato existente y la creación de un nuevo contrato.

La compañía también puede ver la modificación del contrato como la terminación del plan de datos de 2GB y la adición de un plan de datos de 3GB.

En la fecha de la modificación, la compañía determina que el servicio mensual restante es distinto del teléfono y el servicio ya prestado al cliente.

La compañía considera que se recibirá por la nueva obligación de desempeño (\$ 70 por mes por los 18 meses restantes en el contrato), menos la cantidad que ya ha sido asignado a los bienes y servicios prestados.

Como resultado, la compañía tiene \$ 1.048,50 que asignar al servicio mensual restante, es decir, \$ 58,25 mensual.

La contabilización de esta modificación es la siguiente:

Primer año

Tabla 10: Registro contable por el aumento del plan de datos en los servicios postpagos del primer año

Fecha	Cuenta	Débito	Crédito
	1		
01-jul	Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil	180.00	
	Ingresos diferidos		180.00
	PR Ajuste de Ingreso por servicio telefónico por modificación		

	2		
31-jul	Efectivo	78.40	
	Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil		58.25
	Cuenta por cobrar-Equipo telefónico		11.75
	Iva Cobrado		8.40
	PR Cobro mes 1		
	3		
31-jul	Ingresos diferidos	58.25	
	Ingreso por servicio de telefonía móvil		58.25
	PR Prestación del servicio		
	4		
31-ago	Efectivo	78.40	
	Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil		58.25
	Cuenta por cobrar-Equipo telefónico		11.75
	Iva Cobrado		8.40
	PR Cobro mes 2		
	5		
31-ago	Ingresos diferidos	58.25	
	Ingreso por servicio de telefonía móvil		38.25
	PR Prestación del servicio		
	6		
30-sep	Efectivo	78.40	
	Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil		58.25

	Cuenta por cobrar-Equipo telefónico		11.75
	Iva Cobrado		8.40
	PR Cobro mes 3		
	7		
30-sep	Ingresos diferidos	58.25	
	Ingreso por servicio de telefonía móvil		58.25
	PR Prestación del servicio		

De la misma manera como se contabilizó en el mes de septiembre se tienen que realizar los registros contables por lo que resta del año.

Segundo Año

Tabla 11: Registro contable por el aumento del plan de datos en los servicios postpagos del segundo año

	14		
31-ene	Efectivo	78.40	
	Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil		58.25
	Cuenta por cobrar-Equipo telefónico		11.75
	Iva Cobrado		8.40
	PR Cobro mes 7		
	15		
31-ene	Ingresos diferidos	58.25	
	Ingreso por servicio de telefonía móvil		58.25
	PR Prestación del servicio		
	16		
28-feb	Efectivo	78.40	
	Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil		58.25
	Cuenta por cobrar-Equipo telefónico		11.75
	Iva Cobrado		8.40

	PR Cobro mes 8		
	17		
28-feb	Ingresos diferidos	58.25	
	Ingreso por servicio de telefonía móvil		58.25
	PR Prestación del servicio		
	18		
30-mar	Efectivo	78.40	
	Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil		58.25
	Cuenta por cobrar-Equipo telefónico		11.75
	Iva Cobrado		8.40
	PR Cobro mes 9		
	19		
30-mar	Ingresos diferidos	58.25	
	Ingreso por servicio de telefonía móvil		58.25
	PR Prestación del servicio		

De la misma manera como se contabilizó en el mes de marzo se tienen que realizar los registros contables por lo que resta del año.

Resultado contable del Primer Año

Tabla 12: Resultado contable por el aumento del plan de datos en los servicios postpagos del Primer Año

Cuenta	Movimiento del Primer año		Saldo Final	
	Débito	Crédito	Débito	Crédito
Efectivo	1,098		1,098	-
Cuenta por cobrar-Equipo telefónico	282	141	141	-
Cuenta por cobrar-Servicio de telefonía móvil	1,338	639	699	-
Ingresos diferidos	639	1,338	-	699
Ingreso por servicio de telefonía móvil	-	639	-	639
Ingreso por venta de equipos telefónicos	-	482	-	482
Costo de equipo telefónico	400	-	400	-

Resultado contable del Segundo Año

Tabla 13: Resultado contable por el aumento del plan de datos en los servicios postpagos del Segundo Año

Cuenta	Saldo Inicial		Movimiento del Segundo año		Saldo	
	Débito	Crédito	Débito	Crédito	Débito	Crédito
Efectivo	1,098	-	941	-	2,038	-
Cuenta por cobrar- Equipo telefónico	141	-	141	-	282	-
Cuenta por cobrar- Servicio de telefonía móvil	699	-	-	699	-	-
Ingresos diferidos	-	699	699	-	-	-
Ingreso por servicio de telefonía móvil	-	-	-	699	-	699
Ingreso por venta de equipos telefónicos	-	-	-	-	-	-
Costo de equipo telefónico	-	-	-	-	-	-

El ingreso reconocido por los servicios de telefonía móvil por los dos años es de \$ 1,338.00

El ingreso reconocido por la venta del equipo telefónico es de \$ 482.00

Conclusiones

Basándonos en el trabajo de investigación planteado y realizado, y de acuerdo a la experiencia que ha sido adquirida en el transcurso del desarrollo del trabajo de titulación podemos concluir que los lineamientos NIIF 15 será la norma clave de aplicación para el correcto reconocimiento de ingresos de las empresas cuyo giro de negocio se relacione directamente a mantener contratos con clientes.

Es por esto que el presente trabajo de titulación se realizó bajo un enfoque cualitativo, es decir, analizando los procedimientos que tiene una empresa en particular. La empresa analizada en el trabajo de investigación ha sido del sector de telecomunicaciones, cuyo giro de negocio es prestar el servicio de llamadas a cortas y largas distancias, mensajes de texto, conectividad a internet y venta de equipos celulares. En el análisis llevado a cabo en el presente estudio se priorizó el reconocimiento de ingreso por concepto de servicios postpago, para el cual se establecen cláusulas y condiciones mediante un contrato firmado con el cliente.

Al ser una actividad de negocios muy importante en el país y que genera ingresos muy significativos para las empresas que se dedican a este tipo de servicio, es de vital importancia que las mismas tengan conocimiento de la nueva norma contable que va a regir en años posteriores.

Con este antecedente hemos realizado una guía contable que ayude a los funcionarios de este tipo de empresas a realizar un correcto registro de los

ingresos de manera que puedan evitar errores en los estados financieros y hasta sanciones de carácter tributario por el incorrecto registro de los ingresos provenientes de contratos con clientes.

En conclusión, la guía se la realiza con la finalidad de servir como herramienta para ayudar a las empresas del sector antes mencionado para que, al seguir los lineamientos trazados en el presente trabajo, las empresas realicen sus funciones de manera correcta y así no recibir sanciones por parte de las entidades reguladoras; ya que estas empresas son altamente reguladas debido a la cantidad de ingresos que generan anualmente.

Recomendaciones

Al ser una nueva norma cuya entrada en vigencia será en años posteriores, es importante que las empresas se preparen con antelación para que de esa manera la adopción de esta nueva norma no presente grandes inconvenientes o retrasos en las operaciones de las empresas del sector de telecomunicaciones.

- Basándonos en esta premisa, elaboramos una recomendaciones para que las empresas en general tengan en cuenta al momento de que la mencionada norma entre en vigencia.
- Capacitar al personal contable de la empresa de manera anticipada para realizar la adopción de esta nueva norma de manera progresiva para que de esa manera no cause inconvenientes en la elaboración de los estados financieros anuales.
- Estructurar una guía con lineamientos que permitan absolver dudas en caso de que se presenten.
- Evaluar de manera detallada la elaboración y contenido de los contratos que la entidad va a suscribir con cada uno de los

clientes para que con ese estándar, el registro y reconocimiento no presente complicaciones conceptuales.

- Analizar la puesta en práctica de la guía propuesta en el presente trabajo de investigación con la finalidad de minimizar los errores que se podrían suscitar en el desarrollo de las operaciones de la entidad.
- Realizar constante monitoreo del cumplimiento de la norma contable y solicitar asesoría de los auditores externos para que con la ayuda de su revisión se mitiguen los riesgos de mala práctica en el proceso contable de la empresa.
- Tomar en cuenta las repercusiones tributarias que este cambio acarrearía consigo, ya que al ser una nueva norma se podría dar malinterpretaciones y se podría llegar a tener una elusión involuntaria por desconocimiento de la norma tributaria.
- Revisar y tener identificados los cambios en los sistemas y software contable y hacer pruebas respectivas de su funcionamiento, de tal forma que las empresas estén preparadas con anticipación y eviten retrasos en la adopción de la nueva norma contable.

Bibliografía

Martínez Ferreira Matías. (2006, junio 19). *Normas internacionales de contabilidad y financieras. NIC, NIIF y DNA*. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/normas-internacionales-de-contabilidad-y-financieras-nic-niif-y-dna/>

Michael, B. (2011). NIC-NIIF. Obtenido de NIC-NIIF: <http://www.nicniif.org/home/iasb/que-es-el-iasb.html>

Federación Nacional de Contadores del Ecuador (2014). Instituto de Investigaciones Contables del Ecuador. Recuperado de <http://www.fnce.ec/page/Instituto-de-Investigaciones-Contables-del-Ecuador.aspx>

Villa Auditores & Consultores. Recuperado de <http://jsissue.site11.com/ifrsmundo.html>

Hernández R, Fernández C. & Baptista P. (2010). *Metodología de la Investigación - Quinta Edición*. México: McGraw Hill

Priede, T & De Bernardo, C. . (2007). *Marketing móvil: una nueva herramienta de comunicación: análisis y nuevas perspectivas para el mercado español*. España: Netbiblo.

Revista Líderes. (Enero 26, 2015). *En 20 años, la telefonía móvil superó las expectativas*. De Revista Líderes Sitio web:
<http://www.revistalideres.ec/lideres/20-anos-telefonía-móvil-superó.html>

ARCOTEL. (Marzo, 2015). *Estadísticas de la distribución del mercado del Servicio Móvil Avanzado (telefonía celular)*. Noviembre, 2015, de Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones Obtenido de:
http://controlenlinea.arcotel.gob.ec/wps/portal/informacion/informaciontecnica/telefoniamovil/estadisticasmovil!/ut/p/z1/04_Sj9CPykssy0xPLMnMz0vMAfljo8zijY08DAw8_A28DUJcHQ0cg50d3QPDTAwNgoz0C7ldFQH9kQkn

Norma Internacional de Información Financiera 15: Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes

Superintendencia de Compañías: Resolución No. 08.SC.SG.010: Registro Oficial No. 498. Publicado el 20 de noviembre del 2008

CONSEJO EMISOR DE NORMAS DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA (CENCyA). (2014). *CIRCULAR N° 7 DE ADOPCIÓN DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA*. Noviembre 2015, de

FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONÓMICAS obtenido de:

[http://www.cpcecba.org.ar/media/download/tecnica/normativa_tecnica/CIRCULAR_DE_ADOPCI%C3%93N_NIIF_N%C2%BA_7%20\(2\).pdf](http://www.cpcecba.org.ar/media/download/tecnica/normativa_tecnica/CIRCULAR_DE_ADOPCI%C3%93N_NIIF_N%C2%BA_7%20(2).pdf)

Asesor Empresarial. (2015, Mayo). *Aspectos relevantes de la NIIF 15: ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes.*

Asesor Empresarial, Primera Quincena - Mayo 2015, pp. 31-32.

Mosquera, T.. (2010). *Las más respetadas empresas.* Enero 20, 2016, de Grupo EL COMERCIO Sitio web:

http://especiales.revistalideres.ec/2011/mas_respetados/empresas_nivel_nacional3.html

Coello, E. (2010). Reglamentación de Telecomunicaciones. En *Análisis de la Regulación de Telecomunicaciones en el Ecuador y las Nuevas Tendencias del Sector* (217). Cuenca-Ecuador: Universidad Politécnica Salesiana.

ASETEL. (2011). El Sector de Telecomunicaciones. Asociación de Empresas de Telecomunicaciones de la Comunidad Andina.

Consortio Ecuatoriano de Telecomunicaciones. (2013). *Conecel* S.A.
enero 20, 2016, de Consorcio Ecuatoriano de Telecomunicaciones Sitio web:
<http://www.claro.com.ec/portal/ec/sc/personas/institucional/>

Anexos

CONTRATO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO MÓVIL AVANZADO Y SERVICIO TELEFÓNICO DE LARGA DISTANCIA INTERNACIONAL ENTRE TELECOMUNICACIONES S.A. Y EL CLIENTE

Comparecen a la celebración del presente contrato de prestación del servicio móvil avanzado y servicio telefónico de larga distancia internacional:

Por una parte, TELECOMUNICACIONES S.A.; y,

Por _____ otra _____ parte,

Partes a las que para efectos de este contrato se las denominará simplemente TELECOMUNICACIONES S.A. y el CLIENTE respectivamente, de acuerdo con los términos y condiciones que más adelante se detallan:

CLÁUSULA PRIMERA: DEFINICIONES.-

CLIENTE: Persona natural o jurídica, de derecho público o privado, que tiene un acuerdo con TELECOMUNICACIONES S.A. para la prestación del servicio móvil avanzado y el servicio telefónico de larga distancia internacional con TELECOMUNICACIONES S.A.

TELECOMUNICACIONES S.A.: Es el titular de la concesión del SERVICIO MÓVIL AVANZADO y del SERVICIO TELEFÓNICO DE LARGA DISTANCIA INTERNACIONAL.

SERVICIO MÓVIL AVANZADO: Es un servicio final de telecomunicaciones del servicio móvil terrestre, que permite toda transmisión, emisión y recepción de signos, señales, escritos, imágenes, sonidos, voz, datos o información de cualquier naturaleza.

SERVICIOS ADICIONALES: Son aquellos servicios adicionales, subsidiarios, complementarios, especiales y/o auxiliares prestados al amparo del contrato de Concesión del SERVICIO MÓVIL AVANZADO y del SERVICIO TELEFÓNICO DE LARGA DISTANCIA INTERNACIONAL y demás normatividad vigente, que el CLIENTE contrata expresamente y en la forma prevista en este instrumento.

LOS SERVICIOS: Forma como se menciona de manera conjunta en el presente contrato, a todos aquellos servicios que hayan sido contratados por el CLIENTE para ser prestados por TELECOMUNICACIONES S.A. al amparo del Contrato de Concesión del Servicio Móvil Avanzado y del Servicio Telefónico de Larga Distancia Internacional.

FECHA LIMITE DE PAGO: Es el día que señale TELECOMUNICACIONES S.A. en la factura como máximo para el pago de los valores facturados al CLIENTE por LOS SERVICIOS.

FACTURACIÓN Y TASACIÓN DE LOS SERVICIOS: La Facturación y tasación de los servicios de voz del servicio móvil avanzado y larga distancia internacional se facturará por el tiempo efectivo de uso expresado en minutos y segundos, conforme el régimen de cumplimiento del contrato de Concesión del Servicio Móvil Avanzado y el marco legal correspondiente. Otros componentes de los Servicios se podrán facturar por volumen de datos, capacidad de canal, eventos y otras modalidades.

MONEDA DE PAGO: Es la moneda de curso legal en el Ecuador.

SISTEMA DE PAGO: Es el procedimiento por medio del cual el CLIENTE, de acuerdo a lo convenido, se obliga a pagar a TELECOMUNICACIONES S.A. por LOS SERVICIOS, y, los valores correspondientes a EQUIPO/S en el evento de haberlo/s adquirido en TELECOMUNICACIONES S.A..

PLAN TARIFARIO: Es el plan comercial en el que se detalla las tarifas que TELECOMUNICACIONES S.A. establece por los SERVICIOS prestados y se encuentra disponible para conocimiento de los CLIENTES.

TARIFA: Valor del SERVICIO prestado al amparo de este contrato, el cual no incluye cargos interconexión ni impuestos, que paga el CLIENTE por lo SERVICIOS que recibe de TELECOMUNICACIONES S.A..

La facturación se realizará con la tarifa pactada, la cual ha sido debidamente notificada conforme el artículo 83 del Reglamento General a la Ley Especial de Telecomunicaciones y se encuentra acorde con el régimen legal y contractual aplicable.

CICLO DE FACTURACIÓN: Es el período de tiempo que tiene el CLIENTE para consumir los SERVICIOS según el PLAN TARIFARIO contratado. Cada ciclo de facturación será de un mes de duración e iniciarán y terminarán en los días que determine TELECOMUNICACIONES S.A.

EQUIPO: Todo equipo debidamente homologado por la autoridad competente, por medio del cual TELECOMUNICACIONES S.A. presta los SERVICIOS al CLIENTE. Los mismos que pueden ser de propiedad del CLIENTE, de propiedad de TELECOMUNICACIONES S.A., o aquellos financiados por TELECOMUNICACIONES S.A. según el PLAN TARIFARIO.

ANEXO: Son los documentos que se acompañan a este instrumento, en éstos se establecen entre otros, los datos generales del CLIENTE, el número de equipos a ser activados por el presente contrato, el número de serie electrónica, IMEI, IMSI o cualquier otro número de identificación de cada uno de ellos, el plan tarifario y/o tarifas contratadas; y demás datos adicionales necesarios para la prestación de LOS SERVICIOS. EL CLIENTE conoce y declara expresamente que ésta definición no es taxativa, ya que de tiempo en tiempo se pueden generar nuevos anexos, de acuerdo a LOS SERVICIOS que contrate el CLIENTE.

CLÁUSULA SEGUNDA: DE LOS SERVICIOS.-

2.1 TELECOMUNICACIONES S.A. se obliga a proporcionar al CLIENTE los SERVICIOS durante las 24 horas del día, de acuerdo a las condiciones del plan contratado, que han sido debidamente informadas al cliente, quien declara conocerlas, en las zonas y ciudades en donde TELECOMUNICACIONES S.A. tenga cobertura y que han sido debidamente informadas al CLIENTE, quien declara conocerlas total y completamente. Sin perjuicio de lo expresado, TELECOMUNICACIONES S.A. podrá suspender temporal o definitivamente los SERVICIOS de conformidad con lo establecido en el presente contrato.

2.2 El CLIENTE acepta que, adicionalmente a LOS SERVICIOS establecidos en el/los ANEXO/s respectivo/s, puede contratar otro/s, mediante la suscripción de un nuevo Anexo, en las condiciones que fueron oportunamente comunicadas por TELECOMUNICACIONES S.A. y que además pueden ser consultadas por medio de la página web www.porta.net, call center *611, 1800 638 638, y/o Centros de Atención a Clientes, que el CLIENTE declara conocer y aceptar.

2.3 TELECOMUNICACIONES S.A. solamente estará obligada a la prestación de LOS SERVICIOS cuando el CLIENTE haya cumplido todas y cada una de las obligaciones previstas en este contrato. TELECOMUNICACIONES S.A. no estará obligada a la prestación de los SERVICIOS si el CLIENTE incumple con sus obligaciones contractuales.

CLÁUSULA TERCERA: PAGOS.-

3.1 EL CLIENTE pagará a TELECOMUNICACIONES S.A. hasta la FECHA LÍMITE DE PAGO todos los valores que correspondan conforme a las TARIFAS Y/O PLAN TARIFARIO de LOS SERVICIOS contratados y, en caso de haber adquirido EQUIPOS a TELECOMUNICACIONES S.A., éste deberá cancelar el valor que corresponda hasta cubrir el costo total de el/los mismo/s. El CLIENTE se obliga además a cumplir con el SISTEMA DE PAGO acordado y plazos correspondientes a su CICLO DE FACTURACIÓN.

3.2 Al término de cada CICLO DE FACTURACIÓN, TELECOMUNICACIONES S.A. remitirá al CLIENTE la factura correspondiente por los SERVICIOS. El CLIENTE se compromete a cancelar mensualmente el valor total facturado por LOS SERVICIOS, de acuerdo con el SISTEMA DE PAGO establecido en el presente contrato, a más tardar en la FECHA LÍMITE DE PAGO establecida en la factura correspondiente. Si el CLIENTE no reclamare su factura, o habiéndola recibido no reclamare hasta los diez días siguientes a la fecha de vencimiento de la factura o FECHA LÍMITE DE PAGO sobre los valores constantes en ésta, se presume que conoce y está de acuerdo con todos los valores facturados y que no tiene reclamo alguno en contra de TELECOMUNICACIONES S.A.

3.3 Si el CLIENTE no recibiere su factura, deberá notificar de inmediato a TELECOMUNICACIONES S.A. y/o podrá consultar el valor a pagar en las oficinas de TELECOMUNICACIONES S.A. No podrá alegarse bajo ningún concepto falta de conocimiento del contenido factura cuando haya transcurrido el plazo de 10 días calendario contados a partir de la fecha de emisión de la factura.

3.4 En caso de que el CLIENTE no cancele a TELECOMUNICACIONES S.A. el valor total de la factura de cada mes hasta la FECHA LÍMITE DE PAGO, la cantidad insoluta causará el interés legal por el tiempo efectivo de mora. En estos casos, TELECOMUNICACIONES S.A. podrá suspender los SERVICIOS o dar por terminado el presente contrato.,

3.5 Si una vez suspendidos los SERVICIOS, el CLIENTE cancelare los valores adeudados, TELECOMUNICACIONES S.A. volverá a activar inmediatamente los SERVICIOS, una vez verificado el pago realizado.

3.6 Los SISTEMAS DE PAGO podrán ser los que a continuación se detallan, además de los que en cualquier momento TELECOMUNICACIONES S.A. introduzca y sea informado el CLIENTE:

a. Pago directo en TELECOMUNICACIONES S.A.: el CLIENTE se obliga a realizar todos sus pagos mensuales en los Centros de Atención a Clientes y hasta la FECHA LÍMITE DE PAGO.

b. Cargo automático: Todos los pagos del CLIENTE serán realizados mediante débitos a la cuenta corriente o ahorros de propiedad del CLIENTE, en el respectivo banco o mediante el cargo a la tarjeta de crédito que señale el CLIENTE, una vez que dichos débitos sean autorizados por éste. En este caso, la fecha de pago será aquella en la cual TELECOMUNICACIONES S.A., a través del banco correspondiente, efectúe el débito de los valores respectivos o a través del emisor de la tarjeta de crédito del CLIENTE, cuando éste emita su estado de cuenta e incorpore en él, el cargo por los consumos efectuados y que correspondan a los servicios del período de facturación de que se trate.

Para este efecto, EL CLIENTE, con la firma de la autorización de débito, da su consentimiento expreso a la entidad financiera para que todos los montos que por Ley y de acuerdo a lo establecido en este contrato, sean cargados y cobrados a través de la cuenta corriente ___ o ahorros ___ o de la tarjeta de crédito ___ del CLIENTE, señalados en el o los Anexos respectivos, o en el respectivo adendum que se suscriba para el efecto.

Si por cualquier causa la cuenta corriente o ahorros o la tarjeta de crédito señaladas por el CLIENTE fuera cerrada o no tuviere fondos para efectuar los débitos, el CLIENTE está obligado a dar aviso a TELECOMUNICACIONES S.A. de inmediato, señalando la nueva cuenta corriente o ahorros o tarjeta de crédito a la cual se cargarán todos sus valores adeudados y los valores que se originen en el futuro. Si el CLIENTE no hiciere lo señalado anteriormente, TELECOMUNICACIONES S.A. podrá terminar el presente contrato, y además, en caso de existir deudas pendiente por parte del CLIENTE, TELECOMUNICACIONES S.A. procederá a iniciar las acciones legales correspondientes con la finalidad de reclamar los valores adeudados en virtud de la prestación de los SERVICIOS al amparo del presente contrato.

c. Pago en banco: El CLIENTE se obliga a realizar todos los pagos mensuales, ordinarios y extraordinarios, en cualquiera de los bancos que TELECOMUNICACIONES S.A. establezca para el efecto, a más tardar el día que como FECHA LÍMITE DE PAGO se establezca en cada factura.

d. Cualquier otro mecanismo de pago que de tiempo en tiempo y de acuerdo con la tecnología sea implementado por TELECOMUNICACIONES S.A., previo conocimiento y aceptación del CLIENTE.

El CLIENTE acepta expresamente el sistema de pago establecido en el Anexo respectivo, sin perjuicio de lo establecido en la presente cláusula.

3.7 Cualquiera que sea el sistema de pago escogido en los términos de las cláusulas anteriores, el CLIENTE expresamente declara y acepta, que las obligaciones de pago que se generan por LOS SERVICIOS, así como de los impuestos, tasas, tarifas, cargos, consumos y todos los valores adicionales a LOS SERVICIOS, y que de acuerdo a lo que establece la Ley y este contrato, constituyen obligación clara, dineraria, pura, líquida y determinada, la que a partir de la FECHA LÍMITE DE PAGO se considerarán de plazo vencido, otorgando a la consiguiente factura que emite TELECOMUNICACIONES S.A. y que contiene el detalle de estas obligaciones, el valor de prueba plena de los consumos efectuados por el CLIENTE y de los servicios prestados por TELECOMUNICACIONES S.A..

3.8 Para efectuar el cargo automático a la cuenta corriente, de ahorros o a la tarjeta de crédito, el CLIENTE expresamente autoriza a TELECOMUNICACIONES S.A. para que todos los pagos correspondientes, se realicen mediante cargo automático a la cuenta corriente, de ahorros o a la tarjeta de crédito indicadas en el Anexo respectivo, para lo cual, conjuntamente con la firma de este contrato, el CLIENTE también firma la autorización dirigida a la institución con quien tiene celebrado el contrato de cuenta corriente o ahorros o de uso de la tarjeta de crédito.

3.9 TELECOMUNICACIONES S.A. podrá modificar o sustituir el SISTEMA DE PAGO establecido en el Anexo respectivo, por cualquiera de los otros sistemas contenidos en el presente contrato o por aquellos otros que determine TELECOMUNICACIONES S.A., mediante notificación al CLIENTE, con por lo menos 15 días de anticipación para su aceptación o rechazo; en caso de ser rechazado se entenderá como una terminación anticipada del presente contrato.

CLÁUSULA CUARTA: USO DE LOS SERVICIOS.-

4.1 EL CLIENTE, con la firma de este contrato declara expresamente que conoce y se le ha explicado clara y pormenorizadamente el funcionamiento de todos y cada uno de LOS SERVICIOS solicitados, los cuales acepta y recibe a su entera satisfacción junto con toda la información y/o documentación necesaria. Así mismo, acepta los valores que debe pagar por cada uno de los servicios contratados y las condiciones que debe cumplir en relación a cada uno de ellos.

4.2 EL CLIENTE se hace totalmente responsable por el uso que se dé a LOS SERVICIOS y al / los EQUIPO/S, independientemente de la persona que

haga uso de los mismos, inclusive de aquella que se describe en el ANEXO respectivo como "CLIENTE."

4.3 Está prohibido al CLIENTE:

a) Transmitir noticias o mensajes cuyo texto sea contrario a la seguridad del Estado, a la paz, al orden público, a las buenas costumbres, a las leyes de la República, y a la decencia del lenguaje; o que perjudique a los intereses culturales y económicos de la nación, causen escándalo o ataquen en cualquier forma al gobierno, a la vida privada, a la intimidad, y/o que tengan por objeto la comisión de algún delito u obstruyan la acción de la justicia; y,

b) Alquilar, revender o negociar de cualquier forma los SERVICIOS.

c) Utilizar los SERVICIOS en forma indebida, fraudulenta, contraria, distinta y/o ajena a los términos contenidos en este contrato o en sus anexos;

d) Utilizar los SERVICIOS en forma tal que se ponga en riesgo la seguridad o la calidad de la red, y en general, realizar actividades no autorizadas por TELECOMUNICACIONES S.A. o prohibidas en la legislación vigente.

e) El mal uso del servicio a través de llamadas falsas, infundadas o que saturen indebidamente a los servicios de emergencia.

4.4 El CLIENTE se compromete a utilizar los SERVICIOS en los términos contratados y no podrá utilizarlos para fines que contravengan lo convenido en el presente instrumento o en la legislación vigente.

4.5 En caso de que se verifique la suspensión del servicio por causas imputables a TELECOMUNICACIONES S.A. debidamente comprobadas por los medios de prueba establecidos por la ley y, TELECOMUNICACIONES S.A. deberá reintegrar o compensar como indemnización al CLIENTE el valor estipulado por la Autoridad Competente cuando se ejecutorie en la vía administrativa la resolución de la Supertel.

4.6 El CLIENTE queda obligado al cumplimiento íntegro de las obligaciones contenidas en este contrato, hasta que se verifique la terminación legal del mismo.

4.7 TELECOMUNICACIONES S.A. tendrá el derecho a cobrar al CLIENTE en base a los términos, condiciones y servicios contratados por este último mediante el SISTEMA DE PAGO establecido en el presente contrato y/o en el ANEXO respectivo, cualquier concepto

o cantidad adeudada por el CLIENTE independientemente de la fecha en que se efectuó dicho cargo.

4.8 TELECOMUNICACIONES S.A. podrá enviar al CLIENTE información de nuevos SERVICIOS que ofrezca, los cuales podrán ser contratados por instrumento separado, conforme al procedimiento que establezca TELECOMUNICACIONES S.A.. Caso contrario, el CLIENTE deberá comunicar a TELECOMUNICACIONES S.A. por cualquier medio, en cualquier momento y sin costo alguno, su intención de no recibir la información a que se refiere el presente numeral.

4.9 El CLIENTE con la suscripción del presente contrato acepta expresamente que TELECOMUNICACIONES S.A. pueda aplicar un límite máximo de consumo para los servicios que haya contratado basado en el análisis crediticio que TELECOMUNICACIONES S.A. efectúe al CLIENTE, lo cual también es conocido y aceptado expresamente por EL CLIENTE.

CLÁUSULA QUINTA: OBLIGACIONES DEL CLIENTE.-

Son obligaciones del CLIENTE:

5.1 Cumplir con los requerimientos que señale TELECOMUNICACIONES S.A. de acuerdo con las especificaciones técnicas del contrato de concesión, de las leyes de telecomunicaciones y más disposiciones aplicables.

5.2 Proporcionar a TELECOMUNICACIONES S.A. la información que ésta requiera, así como informarle de cualquier cambio respecto de la información contenida en el o los Anexos respectivos, relativos a datos personales o de cualquier índole del CLIENTE.

5.3 Realizar todos los pagos que correspondan a todos y cada uno de LOS SERVICIOS de acuerdo a lo establecido en este contrato.

5.4. Dado que los derechos y obligaciones que se estipulan en este contrato son personales, el CLIENTE no podrá cederlos o traspasarlos sin la previa autorización por escrito de TELECOMUNICACIONES S.A..

CLÁUSULA SEXTA: OBLIGACIONES DE TELECOMUNICACIONES S.A.:

6.1 Prestar LOS SERVICIOS al CLIENTE, en los términos y condiciones particulares establecidos en el presente contrato y/o en el/los ANEXO/S correspondientes.

6.2 Facturar mensualmente EL SERVICIO, de acuerdo al monto de la TARIFA

correspondiente al PLAN TARIFARIO contratado por EL CLIENTE en el presente contrato y/o en el/los ANEXO/S correspondientes.

6.3 Atender las consultas que efectúe EL CLIENTE en relación con LOS SERVICIOS contratados.

6.4 Atender y solucionar en los plazos establecidos en el marco regulatorio vigente y en el contrato de concesión, los reclamos presentados por el CLIENTE.

6.5 TELECOMUNICACIONES S.A. responderá por los daños debidamente comprobados ante la autoridad competente, que con motivo de la prestación de los servicios se pudiesen haber ocasionado a terceros, a menos que sean exclusivamente imputables a eventos de Fuerza Mayor o Casos Fortuito.

CLÁUSULA SÉPTIMA: GARANTÍA DE PAGO.-

7.1 TELECOMUNICACIONES S.A. podrá exigir a su elección, para asegurarse del pago puntual y oportuno de las obligaciones a cargo del CLIENTE, que éste otorgue a favor de TELECOMUNICACIONES S.A. alguna de las siguientes garantías:

- Títulos de crédito – Hipoteca – Prenda – Fianza personal – Aval – Valores en garantía

La/s garantía/s anteriormente descrita/s, podrá/n ejecutarse en caso de que el CLIENTE no cubra las cantidades adeudadas dentro del plazo señalado oportunamente o cuando el contrato se termine por cualquier causa y el CLIENTE adeude cualquier valor a TELECOMUNICACIONES S.A. o existan obligaciones derivadas de la terminación en este contrato, pendientes de cumplir por el CLIENTE.

7.2 La garantía otorgada podrá utilizarse para cubrir todo valor que por concepto de SERVICIOS prestados y/o EQUIPOS adquiridos el CLIENTE adeude a TELECOMUNICACIONES S.A., sin perjuicio de que TELECOMUNICACIONES S.A. podrá solicitar al CLIENTE el otorgamiento de

una nueva garantía, cuando TELECOMUNICACIONES S.A. lo estimare necesario.

7.3 Si el CLIENTE mantiene o mantuviera saldos acreedores en cualquier cuenta de TELECOMUNICACIONES S.A., éste autoriza a que estos valores sean compensados de los valores que TELECOMUNICACIONES S.A. le adeude al CLIENTE por cualquier concepto.

CLÁUSULA OCTAVA: PLAZO.-

El plazo mínimo de duración del presente contrato es de ____ meses contados a partir de su fecha de suscripción. Luego de ello y en caso de que el CLIENTE desee darlo por terminado deberá: i) Notificar por escrito a TELECOMUNICACIONES S.A. con 15 días de anticipación; y, ii) Previamente cancelar a TELECOMUNICACIONES S.A. todo valor pendiente de pago por los SERVICIOS y aquellos correspondientes a equipos financiados. Caso contrario el contrato se entenderá renovado.

No obstante lo antes establecido, el contrato vencerá cuando termine o sea suspendida la concesión otorgada por el Estado Ecuatoriano a TELECOMUNICACIONES S.A., para la prestación de los SERVICIOS.

Sin perjuicio de lo establecido en el presente contrato, EL CLIENTE podrá dar por terminado unilateralmente el presente contrato en cualquier tiempo, previa notificación por escrito con al menos quince (15) días de anticipación a la finalización del período en curso. Lo anterior de conformidad con lo que establece el artículo 44 de la Ley Orgánica de Defensa al Consumidor en cuanto a terminación anticipada.

CLÁUSULA NOVENA: CÁUSALES DE SUSPENSIÓN DE LOS SERVICIOS.-

9.1. Son causales de suspensión temporal de los SERVICIOS contratados:

9.1.1. Robo o extravío del EQUIPO, en este caso, el CLIENTE deberá presentar en el plazo de 90 días desde que se dio el hecho un EQUIPO con tecnología que soporte los SERVICIOS, sin que por ello se lo considere como un nuevo CLIENTE; en caso de no hacerlo, se entenderá como incumplimiento por parte del CLIENTE.

9.1.2. Que el CLIENTE no cubra las cantidades adeudadas hasta la FECHA LÍMITE DE PAGO.

9.1.3. Falsedad o imprecisión en declaraciones y datos proporcionados por el CLIENTE; y/o que por esta causa TELECOMUNICACIONES S.A. no pueda verificarlos.

9.1.4. Falta de Notificación del CLIENTE o rechazo del cargo automático en la tarjeta de crédito, cuenta corriente o de ahorros, establecida por el CLIENTE como SISTEMA DE PAGO.

9.1.5. Cualquier evento de caso fortuito o fuerza mayor plenamente validados por la autoridad competente, que impida a TELECOMUNICACIONES S.A. prestar LOS SERVICIOS al CLIENTE.

9.1.6. Cualquier otra causal que impida continuar con la prestación de LOS SERVICIOS por incumplimiento del CLIENTE a las condiciones contractuales a las que se ha obligado mediante este instrumento.

9.1.7. El mal uso por parte del cliente en llamadas falsas o maliciosas a servicios de emergencia, al ser primera vez.

9.2. Son causales de suspensión definitiva de los SERVICIOS contratados.

9.2.1. Por incumplimiento del CLIENTE de las condiciones contractuales;

9.2.2. Que el CLIENTE utilice los SERVICIOS en forma indebida, fraudulenta, contraria, distinta y/o ajena a los términos contenidos en este contrato o en sus anexos. En caso de que se detecte que los SERVICIOS son utilizados por el CLIENTE para la reventa de tiempo aire y/o terminación irregular de tráfico de Larga Distancia Internacional -by pass-, el CLIENTE conoce y acepta expresamente que en estos casos TELECOMUNICACIONES S.A. podrá además de ejercer las acciones legales correspondientes, suspender definitivamente el servicio y reliquidar los consumos efectuados por el CLIENTE.

9.2.3. Cuando el CLIENTE al utilizar los SERVICIOS ponga en riesgo la seguridad o la calidad de la red y en general realice actividades no autorizadas por TELECOMUNICACIONES S.A. o prohibidas en la legislación vigente.

9.2.4. Por orden de autoridad competente.

9.2.5. El mal uso por parte del cliente en llamadas falsas o maliciosas a servicios de emergencia cuando sea reincidencia.

9.3. En los casos previstos en los numerales 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3 y 9.2.4, TELECOMUNICACIONES S.A. además de suspender los SERVICIOS,

podrá dar por terminado el presente contrato sin necesidad de declaración judicial previa y con la sola notificación por cualquier vía al CLIENTE en tal sentido, sin perjuicio del pago de lo adeudado por cualquier concepto a TELECOMUNICACIONES S.A. Por su parte, el CLIENTE no podrá alegar la suspensión del servicio como excusa para no cancelar lo adeudado.

CLÁUSULA DÉCIMA.- CAUSALES DE TERMINACIÓN DEL PRESENTE CONTRATO.-

10.1 Son causales de terminación del presente contrato por decisión de TELECOMUNICACIONES S.A., sin necesidad de declaración judicial previa y con la sola notificación por cualquier vía al CLIENTE en tal sentido y sin perjuicio del pago de todo lo adeudado a TELECOMUNICACIONES S.A., las siguientes:

10.1.1 Muerte del CLIENTE.

10.1.2. Disolución, liquidación, quiebra, suspensión de pagos, intervención de autoridad competente o declaración de insolvencia del CLIENTE.

10.1.3. Si el CLIENTE cede, transfiere o negocia de cualquier forma los derechos derivados del presente contrato, sin previa autorización de TELECOMUNICACIONES S.A..

10.1.4. Las establecidas en los numerales 9.2.1, 9.2.2, 9.2.3 y 9.2.4 del presente contrato.

10.1.5. Que el CLIENTE no sustituya el equipo robado o extraviado en el plazo de 90 días calendario siguiente a la fecha de suspensión establecida en este contrato.

10.1.6. Que el CLIENTE no cubra las cantidades adeudadas, en el plazo de 30 días siguientes a la fecha de la suspensión de los SERVICIOS, de conformidad con lo establecido en el numeral 9.1.2 de la cláusula novena del presente contrato.

10.2. Por su parte el CLIENTE podrá dar por terminado el presente contrato en los siguientes casos:

10.2.1. Por voluntad del CLIENTE, conforme lo dispuesto en el tercer inciso de la cláusula octava del presente contrato.

10.2.2. Por pérdida o suspensión del contrato de Concesión del Servicio Móvil Avanzado y Servicio Telefónico de Larga Distancia Internacional por parte de TELECOMUNICACIONES S.A.

10.2.3. Disolución, liquidación, quiebra o declaración de insolvencia de TELECOMUNICACIONES S.A.

10.3. La terminación del contrato por cualquiera de estas causales, no libera al CLIENTE de la obligación de cancelar la totalidad de los valores adeudados a TELECOMUNICACIONES S.A.

CLÁUSULA UNDÉCIMA: EXTRAVÍOS Y REPARACIONES:

11.1. TELECOMUNICACIONES S.A. no será responsable por dar mantenimiento al/ a los EQUIPO/S del CLIENTE, salvo durante el período de garantía siempre y cuando el EQUIPO haya sido adquirido en TELECOMUNICACIONES S.A., y en este caso solo será aplicable la responsabilidad cuando el CLIENTE haya cumplido con todas las instrucciones dadas por TELECOMUNICACIONES S.A. para el efecto.

11.2. No obstante aquello, en el supuesto de robo o extravío del equipo, el CLIENTE deberá notificar tal situación a TELECOMUNICACIONES S.A. hasta 24 horas después de verificarse el robo o extravío del EQUIPO, ya sea llamando al contact center (*611 o aquel que en futuro lo reemplace), ingresando en la página Web de TELECOMUNICACIONES S.A., o acudiendo a cualquiera de los Centros de Atención a Clientes de TELECOMUNICACIONES S.A., a efectos de solicitar la suspensión temporal de los SERVICIOS y evitar de esa manera su uso inadecuado. Cuando la notificación se efectúe por medio del contact center, el CLIENTE deberá presentar un escrito en el que ratifique el aviso telefónico realizado en los términos del presente numeral, a más tardar dentro de las 24 horas siguientes a la notificación.

11.3. En caso de que se haya activado en la línea del CLIENTE un EQUIPO de propiedad de TELECOMUNICACIONES S.A., y éste fuere robado, sustraído, perdido o sufiere un daño total o parcial, el CLIENTE deberá cancelar el valor restante del equipo.

CLÁUSULA DUODÉCIMO: EQUIPOS:

12.1. TELECOMUNICACIONES S.A. prestará los SERVICIOS en el/los EQUIPO/s descritos en el Anexo respectivo, el/los cual/es es/son:
De propiedad del CLIENTE ____

Es de propiedad de TELECOMUNICACIONES S.A. ____ y es entregado al CLIENTE en calidad de

Es adquirido en TELECOMUNICACIONES S.A. por el CLIENTE _____.

12.2. En caso de que el equipo fuere de propiedad del CLIENTE, éste declara, que es el legal propietario, o que está debidamente autorizado por el propietario para detentar la posesión del equipo, y que cumplirá con las obligaciones directas o indirectas y de cualquier naturaleza que fueren y que se derivaren de su uso; consecuentemente el CLIENTE libera de toda responsabilidad a TELECOMUNICACIONES S.A. en caso de presentarse algún inconveniente derivado del origen y procedencia del equipo.

12.3. En caso de que el EQUIPO sea adquirido por el CLIENTE en TELECOMUNICACIONES S.A. mediante financiamiento, el CLIENTE conoce y acepta que el/los EQUIPO/S será/n de TELECOMUNICACIONES S.A. hasta que no se cancele la totalidad del valor del/ de los mismo/s. Adicionalmente, dependiendo del plan contratado, TELECOMUNICACIONES S.A. descontará mensualmente del valor total facturado por concepto de tarifa básica, el equivalente a la porción correspondiente hasta amortizar totalmente el valor del equipo, por lo que en caso de que el contrato termine anticipadamente, el CLIENTE además de cancelar la totalidad del valor correspondiente a los SERVICIOS contratados, deberá cancelar los valores correspondientes al/ a los EQUIPO/S, para lo cual el CLIENTE se compromete a pagar de contado los valores que se hallen pendientes a la terminación del contrato.

12.4. Si el CLIENTE vende, cede o transfiere su Equipo, será responsable del uso de LOS SERVICIOS realizados a través del mismo hasta el momento en que el presente contrato deje de surtir efectos legales.

12.5. Si el EQUIPO es de propiedad de TELECOMUNICACIONES S.A., éste último, a su libre criterio, le facilitará al CLIENTE el/los EQUIPO/S que disponga para la prestación de los SERVICIOS. Por su parte, el CLIENTE declara estar conforme con el EQUIPO que ha recibido de parte de TELECOMUNICACIONES S.A.. En consecuencia, si el CLIENTE solicitare a TELECOMUNICACIONES S.A. el cambio del/ de los EQUIPO/S y dicha solicitud no es atendida favorablemente por

TELECOMUNICACIONES S.A., esto no será considerado como causal de terminación del presente contrato. Adicionalmente, TELECOMUNICACIONES S.A. se reserva el derecho de exigirle al CLIENTE la devolución del EQUIPO, en cualquier tiempo, por incumplimiento de cualquiera de las obligaciones asumidas por el CLIENTE en este contrato y de manera especial por las causales establecidas en las cláusulas octava y/o novena del presente contrato, bastando para ello una notificación simple enviada al cliente en tal sentido.

12.6. En caso de que el CLIENTE no devolviera a TELECOMUNICACIONES S.A. el EQUIPO, o lo entregare en mal estado de acuerdo a la revisión técnica que efectúe TELECOMUNICACIONES S.A., TELECOMUNICACIONES S.A. podrá facturar el valor del EQUIPO al CLIENTE, con base en el valor comercial vigente a la fecha de devolución del EQUIPO. El CLIENTE acepta expresamente que estará obligado a pagar dichos valores.

12.7. Mientras el/los EQUIPO/S sea/n de propiedad de TELECOMUNICACIONES S.A., el CLIENTE no podrá activarlo/s en la red de otra operadora. En caso de hacerlo, TELECOMUNICACIONES S.A. considerará que el EQUIPO ha sido robado o hurtado y denunciará el hecho a las autoridades correspondientes, comunicando sobre el particular a las demás operadoras.

12.8. Con absoluta independencia y sin perjuicio de las demás cláusulas convenidas en el presente contrato, en esta fecha TELECOMUNICACIONES S.A. SI ____ NO ____ entrega a favor del CLIENTE en calidad de _____, durante ____ meses el/los EQUIPO/S de propiedad de TELECOMUNICACIONES S.A., a través de los cuales se prestarán los SERVICIOS. El detalle y características del/ de los EQUIPO/S se encuentran descritas en el Anexo respectivo. Transcurrido dicho plazo el CLIENTE está obligado a devolver el equipo a TELECOMUNICACIONES S.A., en perfecto estado de uso y funcionamiento tomándose en cuenta el desgaste por el uso normal; no obstante aquello, El CLIENTE podrá: i) devolver los equipos antes del vencimiento del plazo establecido en este numeral, bastando para ello la entrega física del EQUIPO previa la revisión técnica del mismo en el que comprobará el estado de funcionamiento y operatividad; o, ii) adquirir el EQUIPO, al precio que para el efecto señale TELECOMUNICACIONES S.A..

12.9. Por su parte, el CLIENTE declara que cada uno de/ de los EQUIPO/S que recibe es: nuevo ____ usado ____; pero en uno u otro caso, TELECOMUNICACIONES S.A. declara que entrega el equipo en buen estado.

CLÁUSULA DÉCIMO TERCERA: NOTIFICACIONES Y DOMICILIOS.-

13.1. Las partes señalan como domicilios convencionales los siguientes: el CLIENTE: señala como su domicilio principal el establecido en el ANEXO respectivo adjunto al contrato; y TELECOMUNICACIONES S.A.: en la ciudad de Guayaquil en su oficina principal. Cualquier cambio de domicilio deberá ser notificado a la otra parte dentro de los diez días siguientes a la fecha en que dicho cambio se produjo.

13.2. En caso de incumplimiento de esta obligación por parte del CLIENTE, TELECOMUNICACIONES S.A. podrá dar por terminado el presente contrato, sin perjuicio de que cualquier notificación causará efectos en el domicilio anterior.

CLÁUSULA DÉCIMO CUARTA: DECLARACIÓN.-

14.1. El CLIENTE declara que ha solicitado a TELECOMUNICACIONES S.A. para la prestación de los SERVICIOS materia de este contrato, y por lo tanto, deja expresa constancia de que conviene libre y voluntariamente con TELECOMUNICACIONES S.A. S.A., en las cláusulas y estipulaciones detalladas en el presente contrato. TELECOMUNICACIONES S.A. S.A., señala que ha entregado toda la información, la cual es adecuada, veraz, completa, clara y oportuna sobre el PLAN TARIFARIO, sobre las condiciones de los SERVICIOS y de los EQUIPOS, y de las demás condiciones del presente contrato.

14.2. En el evento de que se presenten fallas tecnológicas o interrupciones en la prestación de los SERVICIOS por caso fortuito o fuerza mayor, TELECOMUNICACIONES S.A. no será responsable por cualquier daño o perjuicio que sufra el CLIENTE incluyendo daño emergente, lucro cesante y/o pérdida de negocios, que surgieren de o se relacionen con la interrupción de los SERVICIOS. En caso que la interrupción o alteraciones de los SERVICIOS se deban a causas imputables a TELECOMUNICACIONES S.A., debidamente comprobadas por los medios de prueba establecidos por la ley y así conste expresamente indicado en la resolución de última instancia pasada en autoridad de cosa juzgada, se procederá de acuerdo a lo establecido en el numeral 4.5 del presente contrato.

14.3. El CLIENTE reconoce expresamente que TELECOMUNICACIONES S.A. no ha efectuado afirmación, aseveración o declaración, implícita o expresa, en relación con la idoneidad o conveniencia de los SERVICIOS; por el contrario, el CLIENTE ha contratado los SERVICIOS bajo su cuenta y riesgo y a su entera satisfacción.

14.4. EL CLIENTE declara conocer que los derechos que le amparan son los establecidos en la Ley Orgánica de Defensa al Consumidor, su reglamento o las normas que en su momento la suplan.

CLÁUSULA DÉCIMO QUINTA: JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA.-

En caso de controversia las partes renuncian fuero y domicilio y se someten de manera expresa al trámite verbal sumario, según sea el caso, ante uno de los jueces de lo civil de la ciudad de Guayaquil o Quito a elección de la parte actora.-

Para constancia y fiel cumplimiento de lo expuesto, las partes firman por duplicado, en la ciudad de

_____, a los _____ días del mes de _____ de _____.

Por Telecomunicaciones S. A.

Por EL CLIENTE.

Formulario de requerimiento de servicios

REQUERIMIENTOS DE SERVICIOS

Fecha de Recepción: _____ Fecha de Proceso: _____ CAC: _____

IDENTIFICACION DEL CLIENTE

Nombre: _____ RUC / CC: _____
 No. BSCS: _____ No. Celular: _____ Ciudad: _____

1. SERVICIOS ADICIONALES

ACTIVAR	DESACTIVAR		VALOR	ACTIVAR	DESACTIVAR		VALOR
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Mensajes Escritos/Multimedia	_____	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Paquete de internet MB	_____
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Mejor amigo Claro	_____	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Paquetes BAM	_____
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Numeros favoritos	_____	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Seguridad total BAM	_____

2. TRASPASO DE LINEA A

Nuevo usuario: _____
 No. Celular: _____
 Plan: _____

3. CAMBIO DE PLAN

Plan anterior: _____
 Plan nuevo: _____
 Descripción: _____

4. CAMBIO EN LA FORMA DE PAGO

tarjeta de crédito: _____
 No.: _____
 Fecha de caducidad: _____ Emisor: _____
 Banco: _____ Cuenta: Corriente: Ahorros:
 No.: _____

NUEVO
 TRASPASO DE LINEA
 CAMBIO DE PLAN
 DEBITO A TERCERO
 CONTRAFATURA

5. CAMBIO DIRECCION ENVIO DE CUENTA

Ciudad: _____ Sector: _____
 Dirección: _____
 Otros: _____

6. TRANSFERENCIA DE SALDO

No.	AL No.	VALOR
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

7. ENTREGA DE DETALLES

LLAMADAS <input type="radio"/>	MENSAJES ESCRITOS <input type="radio"/>	COMPRA DE TIEMPO AIRE <input type="radio"/>	OFICINA MÓVIL <input type="radio"/>
--------------------------------	---	---	-------------------------------------

MES: _____ FACTURA: _____ CODIGO: _____

8. OBSERVACIONES

 FIRMA DEL CLIENTE
 C.I.:

 FIRMA NUEVO CLIENTE
 C.I.:

 PROCESADO- CONECEL

9. AUTORIZACIONES

9.1. INFORMACION CREDITICIA

Autorizo a _____ a solicitar referencias crediticias sobre el manejo de todas y cada una de las cuentas que mantengo en las diferentes instituciones del sistema financiero, cuyos datos he suministrado o en el futuro suministro a _____, deslindando de cualquier responsabilidad a _____ y a las entidades consultadas, sin que pueda alegar violación a las normas que establecen la reserva y el sigilo bancario. Declaro que la información que he suministrado es verídica y doy mi consentimiento expreso e irrevocable a _____, o a quien sea en el futuro acreedor del crédito solicitado para: a) consultar en cualquier tiempo en los buros de información crediticia, toda la información relevante para conocer mi desempeño como deudor, mi capacidad de pago o para valorar el riesgo futuro de concederme un crédito; b) Reportar a los buros de información crediticia, tratados o sin tratar, tanto sobre el cumplimiento oportuno como sobre el incumplimiento, si lo hubiere, de mis obligaciones crediticias, de tal forma que esas presenten información veraz, pertinente, completa, actualizada y exacta de mi desempeño como deudor después de haber cruzado y procesado diversos datos útiles para obtener una información significativa; y c) suministrar a los buros de información crediticia datos relativos a mis solicitudes de crédito así como otros afines a mis relaciones comerciales, financieras y en general socio-económico que yo haya entregado o en el futuro entregue o que consten en registros públicos, base de datos públicos o documentos públicos. Declaro haber leído cuidadosamente el contenido de esta cláusula y haberla comprendido a cabalidad, razón por la cual entiendo sus alcances e implicaciones.

FIRMA AUTORIZADA

C.I. _____

9.2 AUTORIZACION DE DEBITOS

INSTITUCION: _____

Yo, _____ titular de la tarjeta de crédito Cta. Cte. Cta. De Ahorros No _____

emitida por ustedes, autorizo que los valores generados por el uso de los servicios de telecomunicaciones así como los valores generados por las compras de equipos y demás obligaciones contraídas para con la compañía _____, derivadas de la prestación de sus servicios en mi favor, sean cargados al estado de la tarjeta de crédito Cta. Cte. Cta. De ahorros y me comprometo a pagarlos de modo incondicional dentro del correspondiente período. Así mismo expresamente me obligo a no revocar la presente autorización sin el previo consentimiento de _____, por lo que libero de toda responsabilidad al Banco/Emissor de la tarjeta de Crédito por los débitos o cargos efectuados en base de la presente autorización. De igual manera autorizo a que en caso de pérdida, robo o cualquier circunstancia por la cual fuere cambiado el número de la tarjeta de crédito, Cuenta de Ahorro, Cuenta Corriente antes mencionadas se cuente con el número asignado para efectuar todos los pagos de manera incondicional dentro del período correspondiente. De tal manera que el cambio del número indicado no será causa para no cancelar los valores que adeude a _____ por los conceptos mencionados. Adicionalmente, autorizo a _____ a solicitar referencias crediticias sobre el manejo de las cuentas, que tengo aperturadas en dichas instituciones financieras, deslindando de cualquier responsabilidad a _____ y a las entidades financieras consultadas sin que podamos alegar de nuestra parte violación a las normas que establecen la reserva y el sigilo bancario.

FIRMA AUTORIZADA

C.I. _____

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Cevallos Campozano Jorge Alex, con C.C: # 0926600636 autor del trabajo de titulación: Tratamiento contable de los ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes en las modificaciones de contratos de los servicios postpagos de una empresa de telecomunicaciones previo a la obtención del título de **INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA** 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, marzo del 2016

f. _____
Cevallos Campozano Jorge Alex
C.C: 0926600636

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Ontaneda Valverde Luis Alberto, con C.C: # 0924970320 autor del trabajo de titulación: Tratamiento contable de los ingresos de actividades ordinarias procedentes de contratos con clientes en las modificaciones de contratos de los servicios postpagos de una empresa de telecomunicaciones previo a la obtención del título de **INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA** 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, marzo del 2016

f. _____
Ontaneda Valverde Luis Alberto
C.C: 0924970320

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO:	Tratamiento Contable de los Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes en las Modificaciones de Contratos de los Servicios Postpagos de una Empresa de Telecomunicaciones.		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Cevallos Campozano, Jorge Alex Ontaneda Valverde, Luis Alberto		
TUTOR (apellidos/nombres):	Rosado Haro, Alberto Santiago		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	Marzo del 2016	No. DE PÁGINAS:	116
ÁREAS TEMÁTICAS:	Información Contable, Guía para el correcto registro contable		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	CONTRATO, CLIENTE, INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS, OBLIGACIÓN DE DESPEÑO, PRECIO DE VENTA INDEPENDIENTE, PRECIO DE LA TRANSACCIÓN.		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):	<p>Este trabajo de titulación se centra en el correcto reconocimiento de ingresos de una compañía de acuerdo a la NIIF 15: Ingresos procedentes de contratos con clientes que entrará en vigencia en años posteriores. Para esto, basamos nuestra investigación en una empresa de telecomunicaciones ya que la mayoría de sus ingresos se deben a la prestación de servicios con planes postpago para los cuales se realiza un contrato con el cliente.</p> <p>El objetivo de este proyecto es Implementar una guía contable que brinde seguridad a las empresas de telecomunicaciones en la forma de realizar los registros contables de los ingresos en relación a lo establecido en los contratos por servicios postpago de acuerdo con NIIF 15.</p> <p>En el desarrollo del presente trabajo proponemos la correcta contabilización de los ingresos una vez que se ha adoptado la nueva normativa, de esa manera se busca que el lector la aplique en el desarrollo de las operaciones. Las recomendaciones efectuadas tienen la finalidad de que se aplique esta guía en las empresas del sector de las telecomunicaciones para evitar problemas por un incorrecto reconocimiento de ingresos; considerando que es el rubro más representativo y regulado por las entidades de control.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0994555868 - 0983503230	E-mail: jorgecevallosc05@gmail.com / luisontanedav@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Rosado Haro, Alberto Santiago		
	Teléfono: +593 (4) 256-0655 / +593 (4) 256-2199 / 0999751467		
	E-mail: asrosado61@gmail.com / alberto.rosado@crowehorwath.ec		

SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA

Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	