



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE
GUAYAQUIL**

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

TÍTULO:

**ANÁLISIS DE LOS IMPACTOS FINANCIEROS Y EL IMPUESTO A LA
RENTA DE LA APLICACIÓN DE NIIF 15 EN EMPRESA PROMOTORA DE
TURISMO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**

AUTORES:

Gavidia Zumba, Joel Franklin
Florencia Calderón, Javier Andrés

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

TUTOR:

CPA. Ortiz Donoso, Raúl Guillermo, MSc.

Guayaquil, Ecuador

2019



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE
GUAYAQUIL

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

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por: Gavidia Zumba Joel Franklin y Florencia Calderón Javier Andrés, como requerimiento parcial para la obtención del Título de: Ingeniero en Contabilidad y Auditoría.

TUTOR

f. _____
CPA. Ortiz Donoso, Raúl Guillermo MSc.

DIRECTOR DE LA CARRERA

f. _____
CPA. Vera Salas, Laura Guadalupe, MSc.

Guayaquil, 12 de septiembre del 2019.



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE
GUAYAQUIL

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

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, Gavidia Zumba Joel Franklin y Florencia Calderón Javier Andrés,

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación: “ANÁLISIS DE LOS IMPACTOS FINANCIEROS Y EL IMPUESTO A LA RENTA DE LA APLICACIÓN DE NIIF 15 EN EMPRESA PROMOTORA DE TURISMO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”, previa a la obtención del Título de: Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría

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

Guayaquil, 12 de septiembre del 2019.

LOS AUTORES

f. _____

Gavidia Zumba, Joel Franklin

f. _____

Florencia Calderón, Javier Andrés



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE
GUAYAQUIL

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

AUTORIZACIÓN

Nosotros, Gavidia Zumba Joel Franklin y Florencia Calderón Javier Andrés,

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: “ANÁLISIS DE LOS IMPACTOS FINANCIEROS Y EL IMPUESTO A LA RENTA DE LA APLICACIÓN DE NIIF 15 EN EMPRESA PROMOTORA DE TURISMO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, 12 de septiembre del 2019.

LOS AUTORES

f. _____

Gavidia Zumba, Joel Franklin

f. _____

Florencia Calderón, Javier Andrés

REPORTE URKUND

REPORTE URKUND

<https://secure.orkund.com/old/view/53783138-136602-274573#Dcs7DslwEADRU7geof1ZXucqICKKALkgTurE3VlpXjnf9rnadldRNLJMtFdICOZYANLbOKCK254EEp0aqmjC12ZwcvH7VrvC73WsZ/Hs21yE08NH8W6pKf9/g==>

The screenshot displays the URKUND web interface. On the left, document details are shown: 'Documento: TIFLORENCIACAJ DERON JAVIERANDRES GAVIDIA ZUMBA JOEL FRANKLIN.docx (D55275979)', 'Presentado: 2019-09-04 14:22 (-05:00)', 'Presentado por: jflorencia@hotmail.es', 'Recibido: raul.ortiz.donoso.ucsg@analysis.orkund.com', and 'Mensaje: TESIS_ FLORENCIA GAVIDIA_ Mostrar el mensaje completo'. A yellow highlight indicates '4% de estas 64 páginas, se componen de texto presente en 5 fuentes.' On the right, a table titled 'Lista de fuentes' lists sources with columns for 'Categoría' and 'Enlace/nombre de archivo'. The sources include links to the Peruvian Ministry of Economy (MEF), Icar (Peruvian Institute of Accounting), and the Uruguayan legal system (legis.com.uy).

Categoría	Enlace/nombre de archivo
	https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/cont_nor_co/no_oficializ/nif/ES_GV...
	10865080-121a-439d-805a-863098cda5c
	http://www.icar.meh.es/Documentos/Contabilidad/2.Internacional/020.NIIF-UJ/010...
	MRTESISFINAL09062018.docx
	IT UGARTE GUJARRO ANDREA NATASHA.docx
	http://legis.legis.com.uy/document/legis/nif-15-nuevo-modelo-de-reconocimiento-d...

TUTOR (A)

f. 
CPA Raúl Guillermo Ortiz Donoso, MSc.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por haberme guiado a lo largo de este tiempo, por haberme dado la fuerza necesaria para nunca rendirme y haberme permitido culminar mi carrera universitaria.

Le doy gracias a mis padres Héctor Gavidia y Yolanda Zumba por haber sido pilares fundamentales y haber inculcado buenos valores en mí siempre, los cuales hoy en día me han ayudado a conseguir uno de logros más importante en mi vida, que es terminar mi carrera Universitaria.

A mis compañeros de aula casi hermanos Javier Florencia y Sara Mascote por haber compartido conmigo desde el principio esta etapa de mi vida; por ser siempre incondicionales y por estar en los momentos más difíciles conmigo.

A mis Jefes Eco. Ronald Pilco y la Ing. Evelyn Loor por contar siempre con su apoyo para mi formación laboral, académica y personal.

Y agradezco a mi abuelita Rosa Palacios, mi tía Isabel Gavidia, mi hermano Andy Gavidia, mis amigos Mesner Alcívar y María Alava; y a mi enamorada Wendy Muñiz por haberme ayudado todos de manera directa e indirecta en el transcurso de mi formación universitaria.

Gracias a todos;

Franklin Joel Gavidia Zumba

AGRADECIMIENTO

Doy gracias a la vida, por haberme permitido alcanzar un sueño de siempre, un logro que he formado con apoyo de muchas personas importantes en mi crecimiento como persona.

A mi querida abuelita Ana, a quien agradezco por cada momento vivido, su apoyo incondicional; no existen palabras que describan lo orgulloso que estoy de lograr este sueño, una promesa que hicimos en vida.

Agradezco a mis padres Janeth Calderón y Xavier Florencia por ser mis guías y mentores en mi vida, por sus innumerables valores y consejos de aprendizaje, infinitas gracias por todo; a mi hermana Doménica, te doy gracias por ser un apoyo en todo momento, por acompañarme en cada mala noche y ser parte de este logro.

A mi enamorada Melina, por siempre ser un apoyo en momentos difíciles y ayudarme a seguir adelante, te doy gracias por ser parte de este logro; a mis amigos de la vida Sara Mascote y Joel Gavidia, les agradezco infinitamente el habernos conocido y compartir este logro con ustedes es un regalo.

Gracias a todos.

Javier Florencia Calderón

DEDICATORIA

Dedico este logro a Dios y a mis Padres por siempre haber creído en mí; apoyarme en todo momento, por sus consejos, por su amor constante y especialmente por toda esa motivación que me ha permitido ser una persona de bien.

Franklin Joel Gavidia Zumba

DEDICATORIA

Dedico este logro de a mí querida abuela Ana, su amor y enseñanzas fueron el mayor apoyo en todo momento de mi vida, a mis padres y hermana que siempre estuvieron a mi lado, gracias por compartir este sueño.

Javier Florencia Calderón



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE
GUAYAQUIL

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

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. _____

CPA. Vera Salas, Laura Guadalupe MSc.

DIRECTORA DE CARRERA

f. _____

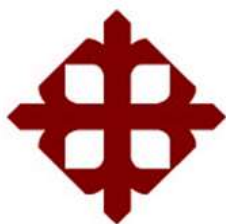
Ec. Bernabé Argandoña, Lorena Carolina, MSc

COORDINADOR DEL ÁREA

f. _____

Ing. Rosado Haro, Alberto Santiago, PhD.

OPONENTE



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE
GUAYAQUIL

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

CALIFICACIÓN

f. _____

CPA. Ortiz Donoso, Raúl Guillermo MSc.

TUTOR

Índice General

Introducción	2
Antecedentes	2
Historia de la contabilidad.	2
Fray Luca Pacioli.	2
Desarrollo de los PCGA en Estados Unidos.	3
Evolución de las normas contables en varios países europeos.	4
Historia contable en el Ecuador.	6
Aporte de las Normas Internacionales de Contabilidad en Ecuador.	6
Aplicación de las NIIFS en Ecuador.	7
Ingreso de Actividades Ordinarias.	7
Transición de la NIC 18 A NIIF 15.	8
Aportes de la NIC 12.	8
Sector del Turismo en el mundo y en Ecuador.	9
Formulación del Problema	10
Justificación.....	11
Objetivos de la Investigación	12
Objetivo general.....	12
Objetivos específicos.	12
Delimitación.....	12
Limitación.	12
Capítulo 1: Fundamentación Teórica	13
Marco Conceptual	23
Estados Financieros.....	23
Elementos que componen los Estados Financieros.....	24
Impactos.....	28
<i>Impacto Financiero</i>	29

<i>Impacto en el Impuesto a la Renta.</i>	30
Marco Referencial.....	30
Sobre el Sector del Turismo.....	30
<i>Definición del Turismo</i>	30
<i>Agencias de Viajes.</i>	31
<i>Tipos de agencias de viajes.</i>	32
Marco Normativo	33
Norma Internacional de Información Financiera NIIF 15.	33
Paso 1.-Identificación del contrato con el cliente.	34
Paso 2.-Identificación de las obligaciones de desempeño.	35
Paso 3.-Identificación del precio de transacción.....	36
Paso 4.- Distribuir el precio de la transacción entre las obligaciones del contrato.....	37
Paso 5.-Reconocimiento de Ingresos.	38
La NIIF 15 en aplicación en la Operadora de Turismo seleccionada.	40
Norma Internacional de Contabilidad NIC 12.	40
Impuestos Corrientes.	41
Impuestos Diferidos.	41
Marco Legal	43
La Ley de Compañías de Ecuador.	43
Figuras Jurídicas.	44
La Contabilidad.....	44
Aplicación de NIIF.	45
Ley de Turismo Ecuatoriana y su reglamento.....	45
Proceso de Intermediación y operación de las agencias turismo	46
Requisitos que deben cumplir las agencias de servicios turísticos	46
Requisitos para ejercer la actividad de agencias de servicios turísticos.	47
Servicios que ofrecen las Agencia de viajes Operadoras.....	47
Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento.....	48

Tratamiento del IVA en servicios en actividades turísticas	49
Tratamiento de las retenciones en actividades Turísticas	49
Reembolso de Gastos	50
Impuesto a la renta	50
Impuesto Diferidos de acuerdo con el Servicios de Rentas Internas	51
Contabilidad de acuerdo con el Servicios de Rentas Internas	52
Ley de Prevención de lavado de activos y del financiamiento de delitos.	53
Unidad de Análisis Financiero y Económico (UAFE).....	53
Capítulo 2: Metodología.....	55
Diseño de investigación	55
Según la cronología y medición.....	59
Enfoque de la investigación	59
Alcance.....	62
Fuentes de Información.....	62
Fuente primaria	63
Fuente secundaria.....	63
Herramientas de Investigación.....	64
Entrevista	65
Modelos de entrevistas:.....	72
Capítulo 3: Análisis de los Impactos Financieros y en el Impuesto a la Renta de la aplicación NIIF 15 en una empresa promotora de turismo de la ciudad de Guayaquil...	74
Resultados de la entrevista	82
Conocimientos del negocio	84
Contabilización con Implementación de NIIF 15	85
Metodología	97
Caso de estudio	97
Conclusiones	111
Recomendaciones.....	112
Referencias	116
Apéndice.....	121

Apéndice A: Proforma que se le envía a la agencia	121
Apéndice B: Proforma que la compañía utiliza internamente	122
Apéndice C: Detalle de los costos de paquete turístico. (ODD).	123
Apéndice D: Factura que emite la Operadora por el paquete turístico. ...	124
Apéndice E: Factura que emite la Operadora por la comisión por intermediación.	125

Lista de Tablas

<i>TABLA 1</i>	14
<i>TABLA 2</i>	31
<i>TABLA 3</i>	54
<i>TABLA 4</i>	57
<i>TABLA 5</i>	62
<i>TABLA 6</i>	68
<i>TABLA 7</i>	83
<i>TABLA 8</i>	87
<i>TABLA 9</i>	88
<i>TABLA 10</i>	89
<i>TABLA 11</i>	90
<i>TABLA 12</i>	92
<i>TABLA 13</i>	92
<i>TABLA 14</i>	94
<i>TABLA 15</i>	94
<i>TABLA 16</i>	96
<i>TABLA 17</i>	99
<i>TABLA 18</i>	100
<i>TABLA 19</i>	100
<i>TABLA 20</i>	101
<i>TABLA 21</i>	101
<i>TABLA 22</i>	102
<i>TABLA 23</i>	102
<i>TABLA 24</i>	103
<i>TABLA 25</i>	104
<i>TABLA 26</i>	104
<i>TABLA 27</i>	105
<i>TABLA 28</i>	106
<i>TABLA 29</i>	107
<i>TABLA 30</i>	107
<i>TABLA 31</i>	108
<i>TABLA 32</i>	108
<i>TABLA 33</i>	108
<i>TABLA 34</i>	109

Lista de Figuras

<i>FIGURA 1: POSTURAS DE EXPERTOS DONDE SE EXPLICA CÓMO SE DEBERÍA DE RECONOCER LOS INGRESOS DURANTE UNA TRANSACCIÓN.....</i>	15
<i>FIGURA 2: ENFOQUES PARA RECONOCER EL INGRESO EN UNA TRANSACCIÓN DE VENTA. ...</i>	16
<i>FIGURA 3: DEFINICIÓN DEL INGRESO, BEDFORD.</i>	17
<i>FIGURA 4: DEFINICIÓN DE INGRESO. ADAPTADO DE “CAPÍTULO 6.- LA DEFINICIÓN DE INGRESOS, AHORRO E INVERSIÓN”, POR KEYNES, 1936.</i>	19
<i>FIGURA 5: FÓRMULA PARA MEDICIÓN DE INGRESOS, KEYNES.</i>	19
<i>FIGURA 6: LA CONTABILIDAD Y LA TEORÍA DEL INGRESO. TOMADO DE ANÁLISIS DEL CONCEPTO DE INGRESOS DESDE LA TEORÍA CONTABLE Y ECONÓMICA POR A. FIGUEROA P. 9.....</i>	21
<i>FIGURA 7: COMPONENTES DE LOS ESTADOS FINANCIEROS, MANUAL DE IMPLEMENTACIÓN NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA, 2011</i>	24
<i>FIGURA 8: ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES, SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS, VALORES Y SEGUROS.....</i>	25
<i>FIGURA 9: ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES, SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS</i>	26
<i>FIGURA 10: ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES, SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS ..</i>	27
<i>FIGURA 11: ESTADOS DE FLUJO DE EFECTIVO, SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS</i>	28
<i>FIGURA 12 : ESTRUCTURA PARA EL RECONOCIMIENTO DE INGRESOS SEGÚN” NIIF 15 INGRESOS PROCEDENTES DE CONTRATOS CON CLIENTES”, DELOITTE ,2015.</i>	34
<i>FIGURA 13. ESQUEMA DE IDENTIFICACIÓN DE INGRESOS SEGÚN NIIF 15 INGRESOS PROCEDENTES DE CONTRATOS CON CLIENTES, DELOITTE, 2015.....</i>	35
<i>FIGURA 14: COMPONENTES QUE CONFORMAN UNA CONTRAPRESTACIÓN VARIABLE, TOMADO KPMG ,2016.</i>	36
<i>FIGURA 15: MÉTODOS DE ESTIMACIÓN PARA UNA CONTRAPRESTACIÓN VARIABLE, TOMADO KPMG ,2016.....</i>	37
<i>FIGURA 16: INPUTS PARA ASIGNAR EL PRECIO DE LA TRANSACCIÓN, TOMADO DE DELOITTE, 2016.....</i>	38
<i>FIGURA 17. DIAGRAMA DE OBLIGACIONES DE DESEMPEÑO DURANTE UN PERIODO LARGO DE TIEMPO Y MOMENTO DETERMINADO. SEGÚN LA NIIF 15 INGRESOS ORDINARIOS PROCEDENTES DE CONTRATOS CON CLIENTES”, POR ERNST & YOUNG, 2017.....</i>	39
<i>FIGURA 18. COMPONENTES PRINCIPALES QUE CONFORMA UNA CONCILIACIÓN TRIBUTARIA.</i>	41

<i>FIGURA 19. DETERMINACIÓN DE ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS.</i>	42
<i>FIGURA 20. DETERMINACIÓN DE PASIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS.</i>	43
<i>FIGURA 21 : CADENA DE COMERCIO ENTRE PROMOTORAS, AGENCIAS Y CLIENTES.</i>	46
<i>FIGURA 22 : PARÁMETROS PARA DETECTAR EL LAVADO DE ACTIVOS EN EL ECUADOR.</i>	53
<i>FIGURA 23 : MODELO DE LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN POR EL MODELO DE</i> <i>OBSERVACIÓN.</i>	56
<i>FIGURA 24 : BENEFICIOS NECESARIO DENTRO DEL MÉTODO CIENTÍFICO.</i>	58
<i>FIGURA 25 : VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL MÉTODO OBSERVACIONAL.</i>	58
<i>FIGURA 26 : PROCESO CUALITATIVO. ADAPTADO DE: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN,</i> <i>POR HERNÁNDEZ, SAMPIERI, 2016.</i>	60
<i>FIGURA 27: HERRAMIENTAS DE LEVANTAMIENTO DE DATOS DURANTE EL DESARROLLO DE</i> <i>LA TESIS.</i>	61
<i>FIGURA 28: ELEMENTOS QUE PERTENECEN A UN CONJUNTO DEFINIDO PARA LA SELECCIÓN</i> <i>DE UNA POBLACIÓN.</i>	69
<i>FIGURA 29: LAS ETAPAS QUE CONSTITUYEN UNA ENTREVISTA.</i>	70
<i>FIGURA 30: CANTIDADES DE EMPRESAS CLASIFICADAS POR ACTIVIDADES ECONÓMICAS Y SU</i> <i>IMPACTO FINANCIERO NACIONAL, TOMADO DE INEC, 2017.</i>	71
<i>FIGURA 31: CRECIMIENTO DEL PIB EN EL ECUADOR, TOMADO DE INEC, 2018.</i>	71
<i>FIGURA 32 : DETALLE DE LOS SERVICIOS DEL PAQUETE SELECCIONADO QUE VA SER EVALUADO</i> <i>CÓMO CASO DE ESTUDIO.</i>	89
<i>FIGURA 33: FÓRMULA PARA EL CÁLCULO DEL PRECIO DE UNA TRANSACCIÓN, ADAPTADO</i> <i>DEL INFORME DE DIAGNOSTICO, EY, 2017.</i>	91
<i>FIGURA 34 : PAQUETE TURÍSTICO SELECCIONADO PARA CASO DE ESTUDIO.</i>	97
<i>FIGURA 35: PENALIDADES QUE COBRA LA OPERADORA A LAS AGENCIAS DE VIAJE EN CASO</i> <i>DE CANCELACIÓN DE UN PAQUETE TURÍSTICO.</i>	98

Resumen

“ANÁLISIS DE LOS IMPACTOS FINANCIEROS Y EL IMPUESTO A LA RENTA DE LA APLICACIÓN DE NIIF 15 EN UNA EMPRESA PROMOTORA DE TURISMO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”

Durante la presente tesis se tratarán temas en referencia al impacto del impuesto y financiero relacionada con la NIIF 15 correspondientes a una empresa promotora de turismo.

Se explicarán breves reseñas explicativas que conlleven al tratamiento de la NIIF 15, su historia, cambios en la normativa y aplicación en el Ecuador.

La sustentación de la investigación se basa en los cuerpos legales presentes en el marco que incluye la tesis, así como los teóricos con modelos de reconocimiento de ingresos y referenciales en cuanto al turismo y sus conceptos.

Se abordarán temas de la problemática de reconocimiento de ingresos y casos reales para una temática práctica, se medirán los resultados finales para evidenciar el grado de impacto de existir en el registro de ingresos por venta de paquetes turísticos.

Introducción

Antecedentes

Historia de la contabilidad.

La contabilidad es considerada la rama de la ciencia, encargada de registrar, resumir y presentar movimientos transaccionales de una empresa, para definir y proyectar una imagen del estado financiero y de resultados, cuya concepción descansa en sus postulados y principios fielmente aceptados por la comunidad en general, los cuales le otorgan formalidad y exactitud. (Laya, 2011)

La contabilidad tuvo su comienzo registrando los intercambios que se realizaban entre las distintas comunidades en la antigüedad. El proceso de cambiar un recurso por otro se produjo para saciar las necesidades del hombre y su subsistencia; esta costumbre se denominó *trueque*. (Laya, 2011)

A través del tiempo, la contabilidad definió su lugar e importancia, desde las grandes civilizaciones de la antigüedad hasta la actualidad, desarrollándose originalmente por medio de actuarios en lugares como Egipto y Mesopotamia en los años 3400 a.c; se obtuvo de estos lugares los indicios de como surgieron los controles iniciales de la contabilidad, entre los cuales constaban tablillas de arcillas, registros diarios en relación a compra y venta por parte de comerciantes, etc., conocidos como los primeros sistemas contables. (Laveran, 2018)

El investigador Garbutt (1984) analizó las evidencias dejadas en textos y tablillas antiguas, donde se detallaban movimientos de ventas, inventarios, recolección de impuestos por parte del Estado, préstamos, etc., y precisaban que las instituciones estaban comandadas por altas autoridades, entre ellas el rey, cuyo principal interés era el manejo y cobro de impuestos o tributos y tasas de interés a los poblados.

Posteriormente, en Egipto, el uso de materiales con tendencia al deterioro y difícil manejo como era el caso de las tablillas, se volvió obsoleto, cambiándolos por tejidos a base de piel animal llamados papiros. En ellos se manejaba el control y cobro de impuestos ante los faraones, producción agrícola y crecimiento poblacional.

Fray Luca Pacioli.

El fraile italiano Lucas Pacioli aportó en gran medida con el desarrollo y conocimiento sobre las metodologías y prácticas de la contabilidad, conocido hoy en día por su obra *Todo sobre aritmética, geometría, y proporciones* publicada en 1494. En dicha obra se mencionó la técnica de doble entrada, preparación de estado de situación inicial para el registro de movimientos de compra / venta, la base del

procedimiento de débito y crédito para su inclusión en los libros contables.(Kagan, 2018)

Su obra también describió postulados empleados por la contabilidad actual, entre ellos tenemos: (a) no puede existir deuda sin la presencia del acreedor, (b) el total que se debe por una o más cuentas deberá ser equivalente a lo que se cancela, (c) la totalidad de aquella se receipta, debe a la persona que entrega, (d) aquellos valores que se registran como ingreso es considerado deudor y todo valor que sale es acreedor, (e) las pérdidas son deudoras y las ganancias acreedoras(Ron, 2015).

Su libro además detalló un sistema contable conformado por los siguientes elementos: un mayor para activos (es decir cuentas por cobrar e inventarios), pasivos, ingresos, capital y cuentas de gastos. Fray Luca planteó y desarrolló el procedimiento de cierres de fin de año y el uso de balances de prueba para corroborar un libro mayor cuadrado, estos fundamentos comprimen esencialmente las bases para el control y desarrollo del trabajo contable y la creación de nuevos postulados y normas, es decir, su trabajo proporcionó una base para el futuro. (Sánchez, 2010)

Desarrollo de los PCGA en Estados Unidos.

Durante el siglo XIX ya existían diversas instituciones estatales encargadas de legislar la contabilidad; a la par se creó la primera asociación privada que acogía a diversos contadores profesionales de Estados Unidos. En la época de 1887 se creó el AICPA (Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados), considerada la organización nacional de profesionales contables de EEUU, encargada de proveer de información, preparación y evaluación a los contadores de aquella época, de esta manera desarrollando el nivel de los CPA.

La teoría contable avanzó a pasos agigantados en EE. UU durante las décadas de 1930 a 1960, la cuales fueron calificadas como la *edad de oro* para investigaciones y desarrollo (Tua,2004). Tuvieron innumerables instituciones y normativas que reglamentaron el accionar de los contadores durante el siglo XX. (Kirk, 2011)

En el año 1933, el AICPA formó la comisión especial de desarrollo de principios contables, la cual no alcanzó la meta esperada en un inicio, por lo que se optó por cambiar el enfoque y reorganizarla, creando en 1936 el Comité de Procedimientos Contables (CAP), conformado por 21 miembros, con el objetivo de desarrollar normativas, manuales de guía y principios contables que servirían para solucionar problemas prácticos específicos. (Kirk, 2011)

En 1938, el CAP publicó los ARB (Boletines de Investigación Contable); con el objetivo de difundir los contenidos de prácticas contables aplicables en diversos casos. Hasta 1959, final de su periodo de funcionamiento, se emitieron un total de 51 boletines con recomendaciones y guías prácticas. (*Development of the Institutional Structure of Financial Accounting*, 2010). El 6 de junio de 1934, el gobierno de Estados Unidos creó la Comisión de Bolsa y Valores (SEC), institución encargada de legislar y controlar la información financiera presentada por las empresas que cotizaban en la bolsa de valores. (Zeff, 2007)

En 1950, la economía mundial se encontraba azotada por la posguerra. En 1959, el CAP fue reemplazado por la Junta de Principios Contables (APB), conformado inicialmente por 18 miembros para luego sumarse un total de 21 profesionales de la materia. En el campo de trabajo el APB no tuvo mayor incidencia que su predecesora, emitiendo un total de 31 Opiniones de la APB y 4 Declaraciones de la APB. Sin embargo, sus aportes fueron tomados como influyentes en la conformación de estándares y normativas a futuro. Algunas Opiniones son empleadas a la presente fecha, por ejemplo, en la estructura de estados financieros como la consolidación, tratamiento de la deuda y la información financiera. (Bragg, 2018)

El principal motivo por el que la APB tuvo un bajo nivel de producción fue a consecuencia de que sus miembros no operaban a tiempo completo, sino parcialmente en la institución. Para mediados de 1973 se decidió dar por terminada las funciones del APB y apareció el Consejo de Normas de Contabilidad Financiera (FASB), con el fin de establecer mejoras continuas y desarrollar los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (USGAAP) en los Estados Unidos.

Evolución de las normas contables en varios países europeos.

Para finales de la segunda guerra mundial, existía una diversidad de normativas para llevar la contabilidad, lo que impedía la lectura e interpretación de los estados financieros entre países. En Londres, durante el año de 1973 se conformó el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), institución integrada por: Australia, Canadá, Francia, Alemania, Japón, México, Países Bajos, Reino Unido, Irlanda y Estados Unidos; cada uno representado por su instituto de contadores autorizados (Maxwell, 2009).

El objetivo primordial fue el de unificar y estandarizar las múltiples normas que regían a través de las diferentes regiones del mundo; además de lograr una armonización de las diversas prácticas contables y crear una guía para el desarrollo

contable de los países no integrantes del IASC. También fue una respuesta ante la búsqueda de alternativas equivalentes a los US GAAP. La Comunidad Económica Europea necesitaba sus propias normativas contables para alcanzar un nivel de calidad ante las demás potencias. (NIIC & NIIF, 2010)

En la época del 1973 al 1987, el IASC se encargó de emitir 28 normativas. Aquellas fueron apoyadas por empresas transnacionales de la época como General Electric, Exxon, entre otros, promulgando los buenos resultados de la aplicación de dichas normas en sus estados financieros. (NIIC & NIIF, 2010)

En 1975 fue publicada la primera norma internacional de contabilidad (NIC) sobre la revelación de políticas contables. Entre 1975 y 1987 se publicaron otras 25 NIC, que trataban diversos temas como la forma de reflejar los efectos de cambios en los precios; valuación y presentación de inventarios en el contexto del sistema de costo histórico; estados financieros consolidados; depreciación contable e información a revelar en los estados financieros; contingencias y hechos ocurridos después de la fecha del balance; contabilidad para actividades de investigación y desarrollo; partidas inusuales y de periodos anteriores y cambios en políticas contables. (NIIC & NIIF, 2010)

En 1999, la US SEC anunció su respaldo al objetivo de IASC para desarrollar estándares de contabilidad; tornándose un trabajo internacional y cooperativo entre emisoras de normas de contabilidad. En este mismo periodo se presiona por parte del ministro de finanzas del G7 y del Fondo Monetario Internacional, el fortalecimiento de la estructura financiera. En ese mismo año la junta del IASC aprueba la reestructuración de su organización. (NIIC & NIIF, 2010)

En mayo del año 2000, 143 profesionales de 104 países que integraban al IASC aprobaron la reestructuración, cambiando el nombre de la institución a Junta de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), con una estructura similar a la FASB, con 19 miembros todos expertos en auditoría, contadores, y usuarios de estados financieros. (NIIC & NIIF, 2010)

El IASB fue la institución encargada de la creación de las NIIF o IFRS, las Normas Internacionales de Información Financiera, función bajo la supervisión de la IASCF la fundación del Comité de Normas Internaciones de contabilidad. Las NIIF buscaban dinamizar los flujos de capitales internacionales entre mercados globales.

Historia contable en el Ecuador.

Al revisar la historia contable en el Ecuador se puede observar que las primeras normas adoptadas en el país fueron los Principios Contables Generalmente Aceptados (PCGA) con el propósito de mostrar con mayor claridad la situación financiera y el resultado de una empresa. Fueron emitidos por el Congreso Nacional de Contadores en Ecuador en noviembre de 1975. Estos Principios se fundamentaron en el APB Statement No. 4 *Basic Concepts and Accounting Principles Underlying Financial Statements of Business Enterprises* emitido en octubre de 1970 por la Junta de Principios de Contabilidad del Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados de Estados Unidos de Norteamérica (Pesántez, 1993). En esas fechas se implementaron normativa de carácter obligatorio sustentadas en pronunciamientos internacionales de hace 20 años atrás, y por fuerza de ley, estos principios de contabilidad debían ser aplicados. (Ron, 2015)

Aporte de las Normas Internacionales de Contabilidad en Ecuador.

Posteriormente, la Federación Nacional de Contadores del Ecuador, considerando que era fundamental modernizar los principios de contabilidad en el país para que estos armonicen con normas internacionales, el 8 de julio de 1999 emitió la resolución No. FNCE 07.08.99 adoptando las Normas Internacionales de Contabilidad NIC.

A partir de esa fecha, la Federación inicio los trabajos de preparación de lo que se llamaron Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC); y el 6 de septiembre de 1999, la Superintendencia de Compañías respaldó el trabajo realizado por la Federación emitiendo la Resolución No. 99-1-3-3-007 (1999), publicada en el Registro Oficial 270 que contenían 27 Normas Ecuatorianas de Contabilidad –NEC. Esta acción fue respaldada por la Superintendencia de Bancos y el Servicio de Rentas Internas mediante la emisión de resoluciones con el mismo contenido.

Sin embargo, con el paso de los años, la Federación no pudo mantener actualizadas las NEC y con frecuencia no eran suficientes para resolver problemas contables, por lo que los profesionales responsables de preparar los estados financieros debían remitirse a las NIC. Por este motivo, en el 2006 la Superintendencia de Compañías, ya se había manifestado al respecto, indicando nuevamente el cambio de normativa contable. (Quintanilla, 2018)

Aplicación de las NIIFS en Ecuador.

La Superintendencia de Compañías, mediante resolución No.06.Q.ICI.004 promulgada por el 21 de agosto del 2006, decidió establecer de manera obligatoria la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) a todas las entidades que se encontraban bajo su vigilancia, regulación y control, para el registro preparación y presentación de estados financieros a partir del 1 de enero del 2009; lo cual fue ratificado el 3 de julio mediante Resolución No. ADM 08199, publicada el 10 de Julio del 2008 en el Suplemento del Registro Oficial No.378 (Quintanilla, 2018).

Sin embargo, ante el pedido de algunos sectores el gobierno prorrogó la entrada en vigencia de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) con el fin de permitir que los empresarios puedan prepararse para la transición, la cual se ratificó mediante la Resolución No. 08.G.DSC.010 el 20 de noviembre del 2008 y publicada en el R.O. No. 498, en donde se estableció un cronograma de implementación que las empresas debían acogerse a partir del 01 de enero del 2010 al 01 de enero del 2012.(Ortega, 2016)

Primer grupo: Las empresas y entidades reguladas por la ley de mercado de valores y las compañías de auditoría externa aplicaron NIIF a partir desde el 1 de enero del 2010. (Ortega, 2016)

Segundo grupo: Las compañías que terminaron al 31 de diciembre del 2007 con activos iguales o mayores a \$ 4'000.000.00; las Holding o tenedores de acciones; la compañía de economía mixta; las compañías estatales; y sucursales de compañías extranjeras aplicaron NIIF a partir desde el 1 de enero del 2011(Ortega, 2016)

Tercer grupo: a partir del 1 de enero del 2012, todas las compañías que no se citaron en los dos grupos anteriores aplicaron NIIF.(Díaz, 2013)

Ingreso de Actividades Ordinarias.

Entre las nuevas normas contables puestas en vigencia a partir del 01 de enero del 2010 se encontraba la NIC 18, *Reconocimiento de Ingresos*, misma que fue emitida por el Comité de Normas Internacionales en diciembre de 1993 y que tenía como objetivo principal establecer procedimiento para la contabilización de los ingresos de actividades ordinarias provenientes de la venta de bienes, prestación de servicios, intereses, dividendos y regalías.

De acuerdo con NIC 18, las compañías debían reconocer los ingresos por servicios cuando éstos podían ser estimados con suficiente fiabilidad, en función del grado de cumplimiento de la prestación del servicio. Es decir que se reconocía una

parte de los ingresos totales en cada uno de los periodos contables en los que se prestó el servicio, de acuerdo con el porcentaje de realización que tuvo lugar en dicho periodo. La determinación del grado de realización de la prestación del servicio debía hacerse por el método que refleje de una mejor manera los trabajos realizados. (Jiménez, 2015)

Transición de la NIC 18 A NIIF 15.

En el 2014, IASB emitió la NIIF 15 *Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes*, que entró en vigencia en 2018 y reemplazó a la NIC 18. Uno de los principios básicos de la NIIF 15 consiste en que las entidades deberán reconocer los ingresos cuando la misma satisfaga una obligación mediante la transferencia de un bien o servicio comprometido a través de un modelo de cinco pasos, a excepción de aquellos contratos que se rigen bajo otras normas tales como ingresos por intereses o dividendos que son manejados dentro del alcance de la NIIF 9 *Instrumentos Financieros* (IFRS, 2014a).

Cabe mencionar que la NIIF 15 no contradice lo que se había planteado en la NIC 18. Al contrario, en ciertas partes son similares; es decir, que la contiene, pero va a dar información mucho más detallada de las situaciones que no estaban contempladas en la NIC 18.

Aportes de la NIC 12.

Tras el cambio de norma contable para registrar los ingresos se han presentado varias incertidumbres entre los contadores y administradores de las empresas del sector turístico con respecto a la contabilización de la NIC 12 *Impuesto a las Ganancias* y los posibles efectos tributarios que podrían surgir por dicha transición.

De acuerdo la NIC 12, el principal problema al contabilizar los impuestos a las ganancias es cómo tratar las consecuencias actuales y futuras. Esta Norma exige que las entidades contabilicen las consecuencias fiscales de las transacciones y otros sucesos de la misma manera en que contabilizan esas mismas transacciones o sucesos económicos (IFRS, 2010).

Además, aborda el reconocimiento de activos y pasivos por impuestos diferidos que aparecen ligados a pérdidas y créditos fiscales, así como la presentación de los impuestos corrientes y diferidos en los estados financieros. (IFRS, 2010)

Sector del Turismo en el mundo y en Ecuador.

Turismo en el Mundo.

La Organización Mundial del Turismo (OMT), enfatiza que el turismo ha experimentado un continuo desarrollo hasta el punto de ser considerado como uno de los sectores económicos con mayor crecimiento en el mundo. Consolidándose como la principal actividad económica de muchos países y el sector de más rápido crecimiento en términos de ingresos de divisas.

La mayor parte de los empleos y negocios relacionados con el turismo se crean en países en desarrollo, lo que ayuda a equiparar las oportunidades económicas estimulando enormes inversiones en infraestructuras, de las cuales contribuyen a mejorar las condiciones de vida de la población además de las de los turistas

La Organización Mundial del Turismo alienta por tanto a los gobiernos a que asuman un papel relevante en el turismo, cooperando con el sector privado, las autoridades locales y las organizaciones no gubernamentales. Además, ayuda a los países de todo el mundo a maximizar los efectos positivos del turismo, minimizando al mismo tiempo las posibles consecuencias negativas para el medio ambiente y las sociedades. (Cambridge, 2010)

Turismo en el Ecuador.

El constante crecimiento demostrado por el turismo a nivel mundial se ve reflejado en Ecuador, siendo considerado como uno de los países con la mayor biodiversidad del planeta. Ecuador está dividido en cuatro regiones: Galápagos, Costa, Andes y Amazonía. Su diversa, pero a la vez compacta geografía, brinda la oportunidad de recorrer este territorio en pocos días. Por lo cual se han creado modelos como el Plan Estratégico de Desarrollo para el Turismo Sostenible del Ecuador (PLANDETUR 2020), el cual tiene la meta de llegar a la cifra de dos millones de visitantes anuales hasta el año 2020.

El Ministerio de Turismo ha catalogado al eje turístico como una oportunidad importante de dinamización para la economía del país. Durante el periodo 2018, la actividad turística en el Ecuador registro ingreso por USD 2.398,1 mil millones representando esto como la tercera fuente de ingresos no petroleros del país.

A su vez, generó 131.630 empleo de los cuales su gran mayoría fueron en las industrias de alojamiento y servicios de comida según encuesta ENEMDU, de los cuales, el 46.72% de los empleos pertenecen a mujeres. En este periodo la contribución total del turismo al PIB alcanzo al 5.51%, de los cuales el 2.28% es de tipo directo,

provocando un efecto multiplicador de 1.6% en la economía nacional (Ministerio del Turismo, 2018).

La ley de Turismo en su artículo cinco considera a las actividades turísticas desarrolladas por personas naturales o jurídicas que se dediquen a la prestación remunerada de manera habitual a una o más de las siguientes actividades: (a) Alojamiento; b.) Servicio de alimentos y bebidas; c.) Transportación, cuando se dedica principalmente al turismo; d.) Operación, cuando las agencias de viajes provean su propio transporte; e.) La de intermediación, agencia de servicios turísticos y organizadoras de eventos congresos y convenciones; y, f.) Casinos, salas de juego y parques de atracciones estables. (Ministerio del Turismo, 2005)

Formulación del Problema

Las compañías operadoras de turismo cotizan, reservan y compran los servicios relacionados con paquetes turísticos generalmente a proveedores del exterior y luego se lo cotizan y facturan a sus clientes, agencias de viajes minoristas. Uno de los aspectos de esta operación que plantea inquietudes es si las operadoras de turismo participan en la operación como principal o como una simple intermediaria, ya que ella está en condiciones de mover el precio de los servicios con respecto al pagado a los proveedores del exterior.

Así también, las operadoras de turismo administran varios servicios que conforman el paquete turístico: pasaje, hospedaje, alimentación, guía turística, etc. La controversia que usualmente existe entre los contadores de las operadoras es si se debe manejar para propósito contable cada uno de estos servicios de manera individual, o si la suma de los servicios que conforman el paquete turístico constituye un solo servicio combinado.

Por otra parte, otro dilema que se presenta en la contabilidad de los ingresos de las operadoras lo constituye determinar el momento correcto en que el ingreso por comisión por intermediación debe ser registrado en el estado de resultado: en la fecha de la facturación, o en la fecha en que los pasajeros se embarcan en el avión que los llevará al destino de paseo, o en la fecha en que los pasajeros llegan a su destino, o en la fecha en que los pasajeros salen de su destino para regresar al lugar de origen, o en la fecha en que los pasajeros llegan a su lugar de origen.

Espinoza (2019) considera que se ha escrito poco sobre la contabilidad del sector turístico por lo cual no existe una adecuada aplicación de las NIIF. Por lo que

para ellos la base de la preparación de los estados financieros han sido las disposiciones que emite el Servicio de Rentas Internas (SRI).

Esta realidad del mercado ecuatoriano ha colaborado a que los profesionales contables encargados de la preparación y presentación de información financiera y tributaria en las empresas promotoras de turismo en el Ecuador, se encuentren con diversas dificultades en el proceso de registrar, medir, contabilizar los ingresos y costos de conformidad con la NIIF 15. En consecuencia, este problema identificado lo expresamos en la siguiente pregunta:

¿Cómo se determina los impactos Financieros y en el impuesto a la renta de la NIIF 15 en los estados financieros de una empresa promotora de turismo saliente de la ciudad de Guayaquil?

Justificación

Esta investigación se justifica porque representará una solución a la carencia de publicaciones contables relacionadas con el sector Turístico; una guía de aplicación de la NIIF 15 en las compañías promotoras de turismo, para los administradores y responsables de la información financiera; y un material de consulta para estudiantes y profesores en la carrera de contaduría pública.

La investigación a desarrollar se basa en la carencia de controles y normativas que rigen el ejercicio del sector de turismo, tomando como punto de partida la NIIF 15 presentará el modelo correcto de reconocimiento de ingresos, la operadora turística en que se basa el estudio del caso deberá comprobar si aplica o no las normas contables, verificando el efecto que genera en la organización.

Por tal motivo la tesis en su ámbito académico, como ya se ha indicado, buscará medir los efectos de la NIIF 15 y la efectividad del modelo que presenta en la normativa para reconocimiento de los ingresos, mediante desarrollo de un caso práctico, el cual demostrará el proceso correcto a seguir según las Norma Internacional de Información Financiera.

En el ámbito empresarial, la investigación tiene el objetivo de desarrollar un manual referencial para las compañías relacionadas al turismo sobre del correcto manejo y reconocimiento de los ingresos por actividades turísticas, a su vez el proveer de una metodología de implementación de la NIIF 15 para uso de profesionales responsables de elaborar y presentar información financiera. Al momento de desarrollo de esta investigación no se han implementado lo antes mencionado dentro

de este sector en lo relacionado con la NIIF 15, por lo que las empresas aplican las normas según interpretaciones o la omiten en sus manuales de procesos.

Desde el ámbito social, la investigación tiene el propósito de informar a la comunidad del sector turístico, con el objetivo de brindar un mejor servicio y elevar la calidad profesional que brindan a los clientes nacionales o extranjeros.

Objetivos de la Investigación

Objetivo general.

Analizar los impactos financieros y tributarios de la NIIF 15 en una empresa promotora de turismo de la ciudad de Guayaquil.

Objetivos específicos.

- Describir las condiciones en que opera la industria turística y su marco normativo y legal.
- Describir la metodología usada en la investigación.
- Describir los resultados obtenidos en el análisis de los impactos financieros y tributarios de la NIIF 15 en la promotora turística.

Delimitación.

El presente trabajo de investigación se enfocará en el análisis de los impactos financieros y en el impuesto a la renta de la NIIF 15 en una empresa promotora de turismo salientes de la ciudad de Guayaquil, en el periodo 2018.

Limitación.

La limitación en este proceso de investigación lo constituyen las dificultades con las que los investigadores se encuentran para acceder a la información financiera, contratos y otros de las compañías del sector turístico, debido a la cultura empresarial ecuatoriana que alega la confidencialidad para no suministrar información.

Capítulo 1: Fundamentación Teórica

De acuerdo con el tema de esta investigación “ANÁLISIS DE LOS IMPACTOS FINANCIEROS Y EN EL IMPUESTO A LA RENTA DE LA APLICACIÓN DE LA NIIF 15 EN UNA EMPRESA PROMOTORA DE TURISMO SALIENTE DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”, se pueden identificar las siguientes variables: a) análisis de los impactos financieros y en el impuesto a la renta; b) definición del sector turístico; y c) la aplicación de NIIF 15. Que a continuación se analizara la definición y contenidos de dichas variables.

Marco Teórico

El desarrollo del marco y cuerpo de la investigación, es el conjunto de teorías, fundamentos y modelos empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno o problema; las cuales estarán sosteniendo las aseveraciones planeadas al inicio de la tesis para posterior al desarrollo de la investigación sean analizadas los resultados para medir los impactos, los mismos de existir o no, con base a la NIIF 15.

Un proceso de inmersión en el conocimiento existente y disponible que puede estar vinculado con nuestro planteamiento del problema, y un producto (marco teórico) que a su vez es parte de un producto mayor: el reporte de investigación (Yedigis y Weinbach, 2005). Una vez planteado el problema de estudio (es decir, cuando ya se tienen los objetivos y preguntas de investigación) y cuando además se ha evaluado su relevancia y factibilidad, el siguiente paso consiste en sustentar teóricamente el estudio (Sampieri, 2016).

La perspectiva teórica proporciona una visión sobre dónde se sitúa el planteamiento propuesto dentro del campo de conocimiento en el cual nos “moveremos”. En términos de Mertens (2010), señala cómo encaja la investigación en el conjunto (*big picture*) de lo que se conoce sobre un tema o tópico estudiado (Sampieri, 2016).

A continuación, se detallan las ventajas del planteamiento de un marco teórico acorde con los objetivos que se plantean a fin de suministrar fuentes que sumen peso a la investigación.

Tabla 1

Ventajas del planteamiento de un marco teórico.

Aspectos	
Beneficios de una fundamentación teórica	<ul style="list-style-type: none">• Ayuda a prevenir errores que se han cometido en otras investigaciones.• Amplía el horizonte del estudio o guía al investigador para que se centre en su problema y evite desviaciones del planteamiento original.• Documenta la necesidad de realizar el estudio.• Conduce al establecimiento de hipótesis o afirmaciones que más tarde habrán de someterse a prueba en la realidad, o nos ayuda a no establecerlas por razones bien fundamentadas.• Inspira nuevas líneas y áreas de investigación (Race, 2010 y Yurén Camarena, 2000)• Provee de un marco de referencia para interpretar los resultados del estudio. Aunque podemos no estar de acuerdo con dicho marco o no utilizarlo para explicar nuestros resultados, es un punto de referencia.

Al construir el marco teórico, debemos centrarnos en el problema de investigación, es decir en este caso la mayor incógnita que rodea es el reconocimiento de los ingresos según el modelo de NIIF 15, la falta de control de las operadoras de turismo para estar al día en las normativas contables y la falta de seguimiento para su incorporación a las empresas; que nos ocupa sin divagar en otros temas ajenos al estudio (Sampieri, 2016).

Un buen marco teórico no es aquel que contiene muchas páginas, sino que trata con profundidad únicamente los aspectos relacionados con el problema, y que vincula de manera lógica y coherente los conceptos y las proposiciones existentes en estudios anteriores. Éste es otro aspecto importante que a veces se olvida: construir el marco teórico no significa sólo reunir información, sino también ligarla e interpretarla (en ello la redacción y la narrativa son importantes, porque las partes que lo integren deben estar enlazadas y no debe “brincarse” de una idea a otra) (Sampieri, 2016).

Enfoque y teorías de expertos.

Como base teórica para la presente investigación se empleó lo relacionado al modelo de reconocimiento de ingresos por la NIIF 15; a su vez se debe plantear el mercado de turismo como escenario donde los consumidores o clientes son los encargados de definir muchas veces los precios a los que serán ofertados los servicios, en este caso paquetes turísticos por parte de las operadoras, agencias y agentes de ventas.

Definición del ingreso.

Keynes en el año de 1963, se encargó de otorgar una definición al ingreso con un caso práctico: durante un período un empresario recibió recursos económicos por la venta de cierta cantidad de productos terminados a otros empresarios o a los consumidores, y también habrá gasto otra cantidad de dinero para la compra de los mismos; teniendo al final un equipo productor, que incluye tanto las existencias de artículos no terminados como las de los acabados. Por consiguiente, concluye que el ingreso se crea por el excedente de valor que el productor obtiene de la producción que ha vendido sobre el costo de su uso; pero toda esta producción debe haberse vendido, como es obvio, a un consumidor o a otro empresario. (Brito & Soledispa, 2019)

A continuación, analizaremos las posturas de expertos, quienes en sus teorías y modelos explican cómo se debería de reconocer los ingresos durante una transacción.

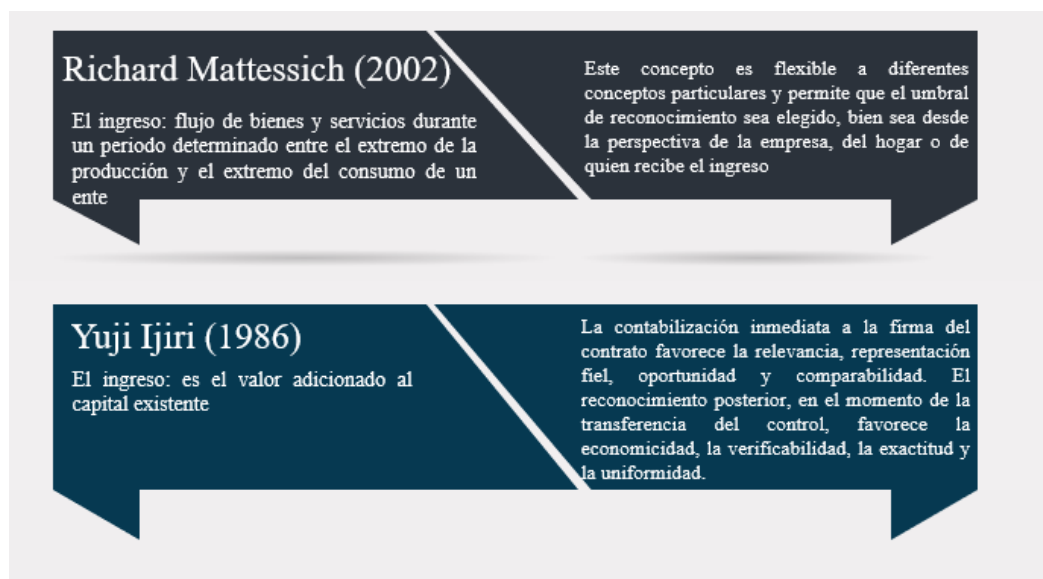


Figura 1: Posturas de expertos donde se explica cómo se debería de reconocer los ingresos durante una transacción

Como apreciamos en la tabla anterior ambos autores proponen maneras de reconocer el ingreso, tanto en forma como en el momento. Por ejemplo, Yuri explica en su libro *Theory of accounting measurement* los enfoques para reconocer el ingreso en una transacción de venta.

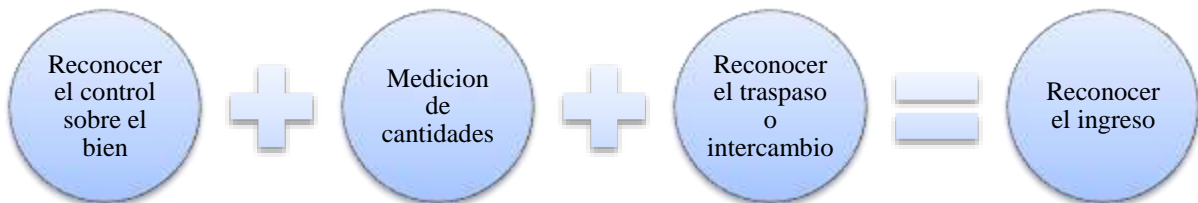


Figura 2: Enfoques para reconocer el ingreso en una transacción de venta.

Continuando con lo antes mencionado, lo primero es reconocer el control del bien, inicialmente corresponderá a la empresa que otorga el producto o servicio, para posterior será traspasada al ente adquiriente, el comprador; la medición del cantidades hace referencia a la distribución de las obligaciones, es decir si son reconocibles unitariamente o por grupo (de ser el caso), una vez listo este paso procedemos con el reconocimiento o traspaso por venta del bien, ingreso de efectivo y salida del producto a su consumidor, satisfaciendo la necesidad de este último. Finalmente se reconoce el ingreso, pero solo en el momento que se cumplen los 3 pasos que indica en su postulado.

Por otro lado, una vez revisado el modelo presentado por el profesor de contabilidad en Illinois, Norton M. Bedford quien ideó un modelo conformado por una serie de pasos a cumplir para el traspaso y reconocimiento de ingresos, en su libro *Income Determination Theory: An Accounting Framework (1965)* a su vez enlista aspectos a tomar en consideración para el esclarecer el momento en que un valor deberá ser registrado en la empresa proveniente de una transacción de venta por un servicio o bien.

El proceso Bedford define el ingreso como aquellas operaciones que surgen solo de aquellas actividades que son operaciones comerciales designadas.



Figura 3: Definición del ingreso, Bedford.

De acuerdo con la figura anterior, el cual dispone un modelo mediante el cual podamos disponer de los servicios ofrecidos en la transacción una vez se haya completado la venta, pero al momento de realizar el registro de ingresos deberán completar el proceso completo antes expuesto.

- Ingresos de recursos monetarios: punto de partida de la transacción de compra/venta con el cliente; se receipta el ingreso del efectivo o equivalente de efectivo por entrega del bien o servicio, es importante mencionar que en el libro hace meconio de
- Prestación del servicio: por entrega del servicio prestado, se medirá el grado de control y cumplimiento con lo pactado vía contrato con el cliente, a fin de determinar a posterior el registro del ingreso en el momento que la posesión a este sea efectiva.
- Combinación de servicios adquiridos: relacionado con el paso de la NIIF 15 para separación o combinación de las obligaciones con el cliente; cuando los bienes o servicios puedan ser separables o indivisibles, dependiendo únicamente que la utilidad generada a partir de estos.

- Disposición de servicios: en este paso se mide el traspaso del bien o servicio a la persona, si lo relacionan con un paquete turístico este se refleja según el grado de cumplimiento de los servicios pactados con el cliente al momento de facturar una venta.
- Utilización de servicios: medir el grado de satisfacción del trabajo realizado con el cliente.
- Distribución de los ingresos: el grado de distribución de los ingresos percibidos por la venta realizada, si bien fueron separados por obligaciones o totalizados como una sola unidad, deberán reflejarse al momento de registrar la transacción.

Bedford menciona que, en necesidad de evidencia objetiva, el reconocimiento es el proceso formal de registrar una transacción o evento, mientras que la realización es el proceso de convertir activos o reclamos no monetarios en efectivo.

La contabilidad basada en transacciones reconoce e informa los ingresos realizados o realizables. Por lo tanto, el reconocimiento contable se basa en la determinación de cuándo ocurrió la realización, los críticos del proceso contable favorecen el concepto económico de ingreso real, mediante el cual los ingresos se obtienen continuamente a lo largo del tiempo. Los contadores argumentan que no es práctico registrar los ingresos continuamente.

Para esto desarrolló tres criterios para determinar si se deben reconocer los ingresos o las ganancias, según su teoría los menciona a continuación:

- Capacidad medible del valor del activo: uno de los principios fundamentales de la contabilidad es presentar información objetiva y verificable.
- Existencia de una transacción: relacionado directamente con el principio de existencia contable.
- Realización sustancial del proceso de obtención de ingresos: este criterio se centra en la noción de que los ingresos no se generan (se obtienen) hasta que el proceso de obtención de ingresos haya sido completado. Debido a este criterio, la firma de un contrato en la mayoría de los casos no genera ingresos, ya que el vendedor aún no ha cumplido. Los contratos totalmente ejecutivos no crean transacciones registrables.

Según esta teoría, los ingresos deberían reconocerse cuando se haya completado el evento más crítico (crucial) en el proceso de obtención de ingresos. Como ejemplos, en la mayoría de las industrias, la venta es el evento crítico en el proceso de ganancias. En algunas industrias, sin embargo, la producción de los bienes puede ser el evento más crítico en el proceso de obtención de ingresos.

Teorías de reconocimiento de ingresos.

Ahora se presenta la teoría Keysiana, como se puede observar en el gráfico a continuación.

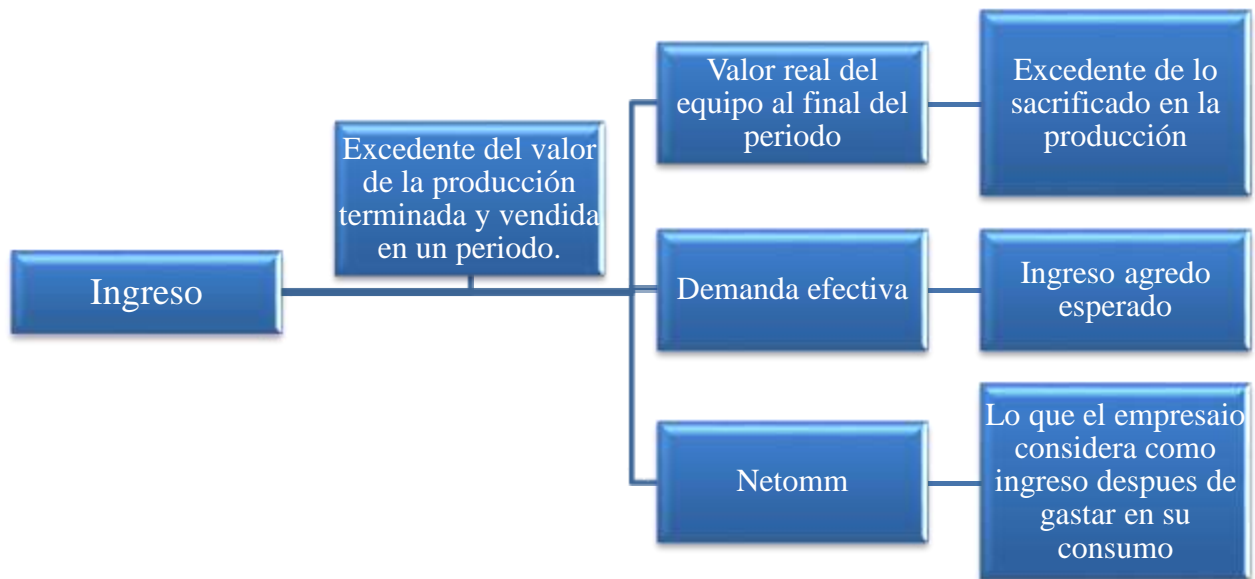


Figura 4: Definición de ingreso. Adaptado de “Capítulo 6.- La Definición de Ingresos, ahorro e inversión”, por Keynes, 1936.

Keynes expresó la siguiente fórmula para medición de los ingresos:

$$Y = A - (F + U + V)$$

En donde:

Y = Ingreso

A = Producto Vendido

F = Factores de Producción

U= Equipo Productor

V = Costos suplementarios

Figura 5: Fórmula para medición de Ingresos, Keynes.

EL ingreso hace referencia al valor monetario, el cual es recibido después que

cada una de las actividades productivas por cada sector de economía fue devengada de los egresos que estos generan, o en el caso que estos sean por el costo de los factores de producción.

Lo antes mencionado correspondía a una fracción de los ingresos, os oferentes, por tal motivo, el ingreso total menos costos, Keynes menciona que se deben considerar los costos, en sus artículos no solo deben considerarse los costos para la producción, como materia prima y mano de obra, sino todo el proceso del negocio.

Posicionando la teoría en el marco de nuestra operadora de turismo, la formula calcularía el ingreso procedente de las comisiones que genera las ventas por cada paquete de turismo vendido, de igual forma el valor ganador por cada venta producida.

- Producto vendido: de la totalidad de valores producidos en un periodo de tiempo específico, de acuerdo con el giro del negocio se puede mencionar una temporada de ventas altas o menores según sea el caso, afectará directamente el ingreso neto por razones de temporada.
- Factores de producción: los factores para Van Der Horst (2006), la condición de los factores se refiere a la posición de un país en cuanto a infraestructura física, administrativa, de información, científica y tecnológica, así como el marco jurídico legal, mercados de capitales, recursos humanos cantidad, el costo, la calidad y la especialización de los factores necesarios para competir en una determinada industria y que contribuyen a crear un clima de negocios propicio para la competitividad. Desde este enfoque, una nación exportará aquellos bienes o servicios que hagan un uso intensivo de los factores en los que está relativamente bien dotada.(Guerra & Martínez, 2010)
- Equipo productor: este punto del modelo Keynesiano explica el nivel de producción que genera un determinado bien o servicio para la empresa, con el fin de medir el factor utilidad de productividad de aquel bien en relación beneficios costos, es decir en el caso de estudio una operadora de turismo ofrece servicios y venta de paquetes al exterior, no maneja equipo de producción, a diferencia que nos refiramos al equipo humano, se calificaría el número de ventas por cada agente intermediador que tenga la operadora y su efectividad en las ventas y la captación de ingresos.

- Costos suplementarios: Aquellos costos que suplantán o complementan el faltante de un costo de producción. Quiere decir en el caso de una operadora aquellos costos incurridos que forman parte del paquete turístico además de las obligaciones de desempeño, como pueden ser seguro y otros beneficios extras que completen los requerimientos del comprador.

Definir el ingreso desde el consumo

El ingreso global definido antes, es muy similar a lo que una persona promedio considera su ingreso disponible cuando decide su consumo, y es bastante parecida a la del maestro de Keynes, Alfred Marshall quien se refugió en las prácticas de *los Income Tax Commissioners* (funcionarios que determinaban el monto de ingreso gravable) al considerar como ingreso lo que la experiencia de estos designara como tal, ya que supone que sus decisiones son juzgadas como resultado de la supuesta investigación más cuidadosa y extensa de la que pueda disponerse para interpretar lo que, en la práctica, se acostumbraba a considerar como ingreso (Figuroa, 2015).

El ingreso es hasta aquí, parte de una ecuación y de una igualdad. Para medir el ingreso neto se debe considerar los costos, no solo los directamente necesarios para producir, como la materia prima y mano de obra, sino también los que se dan en el proceso normal del negocio. Esta definición de ingreso abstracta y general encaja con la del productor o empresario, pero puede aplicarse también a la del consumidor, sean estas a nivel individual o social (Figuroa, 2015).

Partiendo de lo antes mencionado por Keynes, la teoría de Richard Mattessich en 1964, define a la contabilidad como una producción siempre en proceso; su base puede enlazarse a partir de la teoría general que sustenta a todos los sistemas contables generalmente aceptados. Donde su teoría partió desde un concepto en parte científico y analítica; no del tipo normal y convencional.



Figura 6: La contabilidad y la teoría del Ingreso. Tomado de Análisis del concepto de ingresos desde la teoría contable y económica por A. Figuroa p. 9

La importancia de reconocer la medición contable en un tiempo y periodo específico ha sido desarrollada desde siempre, y ello se ve reflejado con la frecuencia con que se emplea el término de medición en las áreas contables. En este apartado se ha desarrollado enfoques tanto contables como de economistas, entre ellos se reconoce la medición y reconocimiento de los ingresos, grados de liquidez, número de ventas, la ganancia y gastos.

A su vez miden las diferencias cuantitativas y cualitativas de activos, el tamaño del producto bruto nacional, el volumen de los ahorros y de la actividad de inversión, así como los valores de una multitud de conceptos económicos y comerciales (Bonilla, 2019).

Relación de las teorías Keynesianas con la contabilidad general.

En relación a lo antes expuesto por las teorías Keynesianas, se puede entender que las ganancias en referencia al marco teórico se definen como ingresos y ganancias. Los ingresos ordinarios se originan de las actividades directamente relacionadas con la naturaleza del negocio que consiste en denominaciones de ventas, dividendos entre otros (Bonilla, 2019).

Por consiguiente la teoría de Keynes define la ganancia indicando que es la diferencia de los costos y gastos incurridos en la producción del bien o servicio menos el valor de la venta del producto, los cual tiene una relación directamente a lo detallado en las normativas de contabilidad generalmente aceptadas (Bonilla, 2019).

Entre las ganancias se encuentran, por ejemplo, las obtenidas por la venta de activos no corrientes. La definición de ingresos incluye también las ganancias no realizadas; por ejemplo, aquéllas que surgen por la revalorización de los títulos cotizados o los incrementos de importe en libros de los activos a largo plazo. Si las ganancias se reconocen en los estados de resultados, es usual presentarlas por separado, puesto que el conocimiento de las mismas es útil para los propósitos de toma de decisiones económicas. Las ganancias suelen presentarse netas de los gastos relacionados con ellas (Bonilla, 2019).

Como se puede apreciar, en el transcurrir de la historia se ha dado importancia al registro de los ingresos, con la finalidad de determinar la utilidad percibida. Las teorías del ingreso explican dicha relación desde el punto de vista de la economía, en este sentido el autor de este trabajo de titulación asume la postura de Keynes que enfoca el punto de vista del productor. De igual manera Marshall describe tanto los

ingresos como los costos, lo que permite explicar el punto de vista contable que posteriormente, declara Mattessich y con el cual nuevamente concuerda el autor de este trabajo de titulación, en este sentido la magnitud del rendimiento, grado de liquidez, cantidad de ventas, de los gastos y de las ganancias descrito por Mattessich son elementos fundamentales que constituyen las bases teóricas de este trabajo de titulación. (Bonilla, 2019).

Marco Conceptual

Para poder identificar el impacto de la implementación de la NIIF 15 en los estados financieros y como afectó la situación económica de la compañía seleccionada a estudio, es necesario comenzar definiendo el concepto de Estado Financiero.

Estados Financieros.

Los Estados Financieros (EEFF's) constituyen una representación de la situación financiera y del rendimiento económico de una entidad. La finalidad de los EEFF's es proporcionar información fiable acerca de la situación financiera de una entidad a una amplia gama de usuarios que toman decisiones de tipo económico. Entre los principales usuarios de los EEFF's se tiene:

Inversionistas. - Para los inversionistas es importante conocer los Estados Financieros de una entidad ya que les ayuda a determinar si deben adquirir participación, mantener o vender una inversión. Los accionistas también se encuentran interesados en la información que les permite evaluar la capacidad que tiene una empresa para pagar dividendos.

Empleados. - Los trabajadores están interesados en la situación financiera de la empresa y su capacidad para responder al pago de sus remuneraciones y beneficios.

Financista. - Los proveedores de recurso ajenos a una entidad están interesados en la información que les permita evaluar la capacidad de la misma para pagar los préstamos y sus intereses en los plazos establecidos.

Proveedores. - están interesados en la información que les permita determinar si los montos que se les adeudan serán pagados a tiempo.

Clientes. - Los clientes están interesados en la información acerca de la continuidad de la empresa, especialmente si tienen compromisos a largo plazo.

Entidades de control. - las entidades de control están interesadas en conocer como ha sido la distribución de los recursos y, por ello, el desempeño de las empresas.

Elementos que componen los Estados Financieros.

El objetivo principal de los estados financieros es reflejar los efectos financieros de las transacciones y otros hechos agrupándolos por categoría de acuerdo a su característica económica. Estas grandes categorías se denominan elementos y se encuentran relacionadas directamente con la medición de la situación financiera (Activo, Pasivo y Patrimonio) y el desempeño en el estado de resultado (Ingresos, costos y Gastos)

Un conjunto de estados financieros incluirá los siguientes componentes:

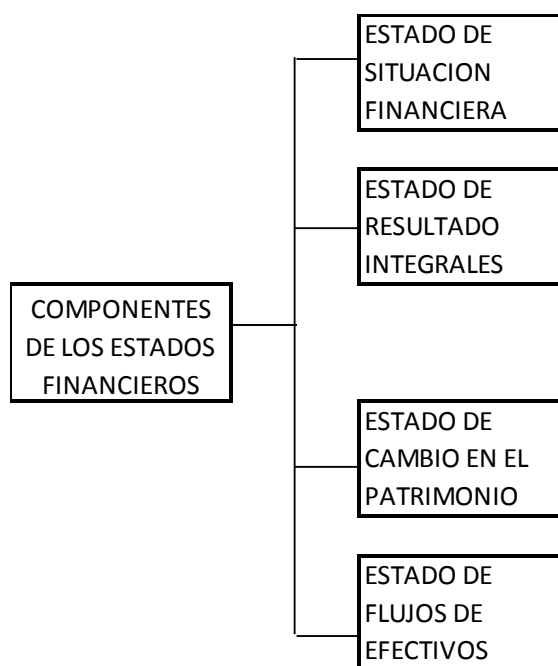


Figura 7: Componentes de los estados Financieros, Manual de Implementación Normas Internacionales de Información Financiera, 2011

Estado de situación Financiera. - Un estado de situación financiera (también conocido como Balance General) es aquel que describe la situación en la que se encuentra una entidad en una fecha específica. Como se sabe el estado de situación financiera tiene dos componentes que se equilibran. En una sección se encuentran los Activos, que representa los recursos de la empresa, y por otro lado encontramos los pasivos y patrimonio que representan las fuentes de recursos empleados para adquirir dichos activos. Un Ejemplo de este Estado es el de la compañía seleccionada como se muestra en la figura 8.

PROMOTORA DE TURISMO SELECCIONADA S.A.
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018
(Expresado en dólares de E.U.A.)

	<u>2018</u>	<u>%</u>
ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES:		
Efectivo y equivalentes al efectivo	16.549,57	2,28%
Inversiones	175.154,00	24,17%
Cuentas por cobrar comerciales	193.048,43	26,64%
Otras activos corrientes	154.971,72	21,39%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	<u>539.723,72</u>	
ACTIVOS NO CORRIENTES		
Propiedad y equipos	148.079,02	20,44%
Otros activos	36.823,75	5,08%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	<u>184.902,77</u>	
TOTAL ACTIVOS	<u><u>724.626,49</u></u>	
PASIVOS Y PATRIMONIO		
PASIVOS CORRIENTES:		
Obligaciones financieras	123.403,56	17,03%
Proveedores y otras cuentas por pagar	254.298,08	35,09%
Otros pasivos corrientes	142.942,28	19,73%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	<u>520.643,92</u>	
PASIVOS NO CORRIENTES:		
Cuentas por pagar Accionista	97.962,72	13,52%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	<u>97.962,72</u>	
TOTAL PASIVOS	<u><u>618.606,64</u></u>	
PATRIMONIO	106.019,85	14,63%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	<u><u>724.626,49</u></u>	

Figura 8: Estados de resultados integrales, Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros

En donde se puede observar que el activo más representativo para la compañía se encuentra en la *Cuenta por Cobrar a clientes* generados principalmente por las ventas a crédito y el pasivo más representativo se encuentra en las *Cuenta por pagar a proveedores*.

Estado de resultado integral. - El estado de resultado integral (también conocido como Estado de Pérdidas y Ganancias) es aquel donde se detallan los ingresos, costos y gastos durante un periodo de tiempo determinado. Un Ejemplo de este estado es como el que se muestra en la figura 9.

PROMOTORA DE TURISMO SELECCIONADA S.A.
ESTADO DE RESULTADO INTERGRALES
POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2018
(Expresado en dólares de E.U.A.)

	<u>2018</u>
Ingresos:	
Comision por Intermediacion	502.729,20
Otros Ingresos:	183.411,65
(+) Facturacion por Reembolso	7.249.748,06
(-) Gastos Boletos Aereos	3.282.647,04
(-) Gastos Hotel	2.055.117,69
(-) Otros gastos paquetes	1.585.203,94
(-) Gastos por Comisiones	143.367,73
Total de Ingresos	<u><u>686.140,85</u></u>
Egresos:	
Gastos de Ventas	300.979,19
Gastos Administrativos	216.024,86
Gastos Financieros	2.782,06
Total de Gastos	<u><u>519.786,11</u></u>
Utilidad antes de Impuesto a la renta	<u><u>166.354,74</u></u>
(-) Participacion Trabajadores	(24.953,21)
(-) Impuesto a la Renta	(36.281,68)
Utilidad Neta	<u><u>105.119,85</u></u>

Figura 9: Estados de resultados integrales, Superintendencia de Compañías

Como podemos observar la compañía seleccionada no mantiene costos de ventas ya que al ser una compañía intermediadora no es la que brinda el servicio al consumidor final. La compañía dentro de los reembolsos de cada paquete turístico incluye un valor extra el cual es utilizado al momento que existe un cambio de tarifa en los costos. Si al final ese valor no es utilizado es reconocido como parte de los Otros Ingresos.

Estado de cambio en el patrimonio. - El estado de cambio en el patrimonio tiene como objetivo revelar las variaciones que sufran los diferentes elementos que componen el patrimonio en un periodo de tiempo determinado. Un Ejemplo de este estado es como el que se muestra en la figura 10.

PROMOTORA DE TURISMO SELECCIONADA S.A.
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO
POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2018
(Expresado en dólares de E.U.A.)

	Capital pagado	Reserva legal	Resultados Acumulados	Resultados del año	Total
Saldos al 31 de diciembre de 2017	800,00	100,00	30.674,04	67.288,68	98.862,72
Apropiacion de Resultado	-	-	67.288,68	(67.288,68)	-
Ajuste o Reclasificacion	-	-	(159.197,61)	-	(159.197,61)
Resultado integral del año	-	-	-	166.354,74	166.354,74
Saldos al 31 de diciembre de 2018	<u>800,00</u>	<u>100,00</u>	<u>(61.234,89)</u>	<u>166.354,74</u>	<u>106.019,85</u>

Figura 10: Estados de resultados integrales, Superintendencia de Compañías

Por políticas internas de la compañía todos los resultados obtenidos en cada periodo económico son acumulados en el patrimonio de la empresa. En el caso que exista una pérdida en algún periodo futuro, esta pérdida puede ser absorbida con dichos resultados acumulados para que no se vea afectada las operaciones de la entidad. En el periodo 2018 la compañía registró un ajuste por \$159.197,61 en los resultados acumulados por saldos de cuentas que se reflejaban en el estado de situación financiera que no tenían soporte alguno.

Estado de flujo de efectivo. -El estado de flujo de efectivo (también conocido como estado de flujo de caja) es un estado que presenta las entradas y salidas de efectivos de una entidad durante un periodo determinado. Los lectores de los estados financieros utilizan esta información para evaluar la solvencia de una empresa o para evaluar su capacidad de generar flujos de efectivos positivos. Un Ejemplo de este Estado es el de la compañía seleccionada como se muestra en la figura 11.

PROMOTORA DE TURISMO SELECCIONADA S.A.
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO
POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2018
(Expresado en dólares de E.U.A.)

	<u>2.018</u>
FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN:	
Cobros provenientes de clientes	619.115,31
Pagos a proveedores y empleados	(721.751,32)
Otros Cobros por actividades de operación	<u>183.411,65</u>
EFECTIVO NETO PROVENIENTE DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	<u>80.775,64</u>
FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:	
Adquisiciones de propiedad, planta y equipo	<u>(5.479,38)</u>
EFECTIVO NETO (UTILIZADO) EN ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	<u>(5.479,38)</u>
FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN:	
Otras salidas de efectivo	<u>(97.962,72)</u>
EFECTIVO NETO (UTILIZADO) EN ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	<u>(97.961,72)</u>
(DISMINUCIÓN) AUMENTO NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO	(22.665,46)
EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO AL INICIO DEL AÑO	<u>39.215,03</u>
EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO AL FINAL DEL AÑO	<u><u>16.549,57</u></u>

Figura 11: Estados de flujo de efectivo, superintendencia de compañías

Como se puede observar, el ingreso extra de la comisión por intermediación que queda de la liquidación final de los paquetes turísticos, la compañía lo registra en el estado de flujo de efectivo como otros cobros provenientes a las actividades de operación ya que en el Formulario 101 del impuesto a la renta se declara como Otros ingresos. Para el periodo 2018, por medio de junta general de accionista se decidió realizar el pago de la mitad de una deuda que la compañía tenía con los accionistas.

Impactos.

En primera instancia, se parte del concepto del término Impacto, el mismo que según la Real Academia Española (2017) lo define como: *Un efecto producido en la opinión pública por un acontecimiento, una disposición de la autoridad, una noticia, o una catástrofe, etc.* Además, la Msc. Blanca Esther Libera Bonilla (2007) sustenta que: “El criterio de que el impacto como concepto es más amplio que el concepto de eficacia, porque va más allá del estudio del alcance de los efectos previstos y del análisis de los efectos deseados.

Impacto Financiero

Según *The Law Dictionary* (2017): “El impacto financiero es un costo o pérdida que sucede debido a un desastre que está bajo control. Este tipo de desastre puede ser debido a las condiciones de mercado o falla de producto”. La década financieramente turbulenta de los noventa fue un reto para las economías orientadas al mercado. En ella se presentaron crisis cambiarias y financieras que siguieron con crisis en los mercados de valores, las cuales a su vez llevaron a fuertes contracciones económicas que devastaron países alrededor del mundo. (Bernardi, 2005, p.4).

La adopción de las NIIF tendrá consecuencias en la presentación de información financiera por parte de las empresas, porque establecen tratamientos que difieren de las normas vigentes y admiten tratamientos alternativos para valorar las transacciones económicas y las estimaciones contables. (Peña, 2007, p.14).

De acuerdo con Barrantes (2017): La aplicación de la norma NIIF 15 traerá consigo un visible impacto financiero, ello debido a que la norma exige un análisis detallado de los contratos existentes con los clientes, a los cambios en los procesos contables y de gestión debido a las diferencias entre la norma contable y la norma fiscal, asimismo el efecto que ocasionará en los reportes de gestión debido a los cambios en los indicadores de evaluación (p.30).

Finalmente, según señaló Rodríguez (2014): Otra de las cuestiones que se han destacado hasta el momento ha sido que la aplicación de la NIIF 15 afectará de forma muy distinta a las empresas en función de cuál sea su modelo de negocio. Así, por ejemplo, la obligatoriedad de un mayor desglose del capítulo de ingresos afectará de manera especial a aquellas empresas que vendan productos o servicios de forma combinada como, por ejemplo, las empresas de servicios de telefonía, así como a las que participen en ejecuciones de obras o proyectos de largo plazo. Este tipo de empresas deberán considerar el importe total de sus contratos, pero asignando y registrando los respectivos importes a cada uno de los diferentes tipos de productos y servicios que se incluyan en los mismos, debiendo reconocer los distintos tipos de ingresos de acuerdo con los criterios establecidos en la nueva NIIF. (p.3)

Los directivos y cualquier persona interesada en una empresa necesitan conocer la situación en que se encuentra. Para ello, deben analizar continuamente la marcha de la empresa. Una de las partes del análisis integral es la que se puede confeccionar a partir de los estados financieros. Estos informan de la situación tanto

económica como financiera de la empresa, asimismo de su evolución. El análisis de estados financieros se hace principalmente por medio de ratios (Bernal & Oriol, 2012, p.2).

Un objetivo de esta investigación es el análisis e identificación de los impactos por la aplicación de NIIF 15 que se pudieron haber generado en el Estado de Situación Financiero, Estado de Resultado Integral, Estado de Cambios en el Patrimonio y Estado de flujos de efectivo.

Impacto en el Impuesto a la Renta.

El objetivo primordial de un sistema tributario es recaudar los ingresos necesarios para financiar el gasto público, en donde cada ciudadano debe aportar una proporción, ya sea de su ingreso, consumo o riqueza, que será destinada a financiar los bienes públicos, el gasto social u otras actividades que tengan efectos económicos positivos para la sociedad.

Esta investigación incluye la identificación de los posibles efectos que pudiera generar una transacción o evento de ingreso, registrada según NIIF 15 al momento de realizar el cálculo del impuesto a la renta corriente o impuesto diferido de la compañía seleccionada. Los principales Organismos reguladores vinculadas en materia tributaria son la Superintendencia de Compañías (SUPERCIA) y el Servicio de Rentas Internas (SRI) que a través de los años han venido emitiendo pronunciamientos en lo que respecta a su materia, acogiendo las NIIF como base para su argumentación.

Marco Referencial

Sobre el Sector del Turismo.

Definición del Turismo

La Organización Mundial del Turismo (OMT) define al turismo como un fenómeno social, cultural y económico relacionado con el movimiento de las personas a sitios que se encuentran fuera de su lugar de residencia habitual, por motivos personales o de negocios/profesionales. Estas personas se denominan visitantes (que pueden ser turistas o excursionistas; residentes o no residentes). La expansión del turismo en los países más desarrollados ha sido beneficiosa en términos de empleo, consolidándose como uno de los principales actores del comercio internacional más importantes y un punto clave del progreso socioeconómico. (Organización Mundial del Turismo, 2017)

Existen diferentes tipos de turismo, que su clasificación dependerá de los viajeros, sus gustos y actividades que realicen durante determinada estancia. Los productos característicos del turismo se clasifican de la siguiente manera:

Tabla 2

Lista de categorías de productos característicos del turismo y de industrias turísticas.

Productos	Industrias
Servicios de alojamiento para visitantes	Alojamiento para visitantes
Servicios de provisión de alimentos y bebidas	Actividades de provisión de alimentos y bebidas
Servicios de transporte de pasajeros por ferrocarril	Transporte de pasajeros por ferrocarril
Servicios de transporte de pasajeros por carretera	Transporte de pasajeros por carretera
Servicios de transporte de pasajeros por agua	Transporte de pasajeros por agua
Servicios de transporte aéreo de pasajeros	Transporte aéreo de pasajeros
Servicios de alquiler de equipos de transporte	Alquiler de equipos de transporte
Agencias de viajes y otros servicios de reservas	Actividades de agencias de viajes y de otros servicios de reservas
Servicios culturales	Actividades culturales
Servicios deportivos y recreativos	Actividades deportivas y recreativas
Bienes característicos del turismo, específicos de cada país	Comercio al por menor de bienes característicos del turismo, específicos de cada país
Servicios característicos del turismo, específicos de cada país	Otras actividades características del turismo, específicas de cada país

Partiendo del *listado de categorías de productos característicos del turismo y de industrias turísticas*, el presente estudio y análisis se basa en las actividades realizadas por las Agencias de viajes.

Agencias de Viajes.

Las agencias de viajes son entidades que se encargan de la intermediación, organización y realización de proyectos con relación a las actividades turísticas que satisfacen las necesidades de los clientes, ofreciendo paquetes turísticos a un precio más bajo y en el marco de unas condiciones realmente tentadoras y atractivas respecto a lo que podrían conseguir si se dirigiesen a comprarlo directamente a los proveedores.

Muchas veces las ventas de los productos que ellos brindan al público pueden darse de manera conjunta, es decir, un paquete o programa, o en forma desglosada en la que los servicios se dan separado uno de otros. (Bravo, 2018)

El sector de las agencias de viajes incluye dos mercados en su actividad: la venta de paquetes turísticos y la intermediación de servicios de las distintas actividades turísticas, ofrecidos por los establecimientos. Estos mercados pueden desarrollarse bajo dos formas de turismo (Falcones, 2016).

- *Turismo interior*: Comprende al turismo interno y al receptivo, es decir las personas que viajan dentro de un país de referencia, sin importar su lugar de residencia (Falcones, 2016)..
- *Turismo emisor*: Comprenden a los residentes de un país que viajan fuera de su territorio económico (Falcones, 2016).

Tipos de agencias de viajes.

De la clasificación de las actividades de operación e intermediación turística, se establecen las siguientes modalidades del servicio turístico:

Agencia de viajes mayorista. - Son entidades jurídicas debidamente registradas, que elaboran, organizan y comercializan los servicios y/o paquetes turísticos en el exterior. La comercialización se realiza por medio de agencias de viajes internacionales y/o agencias de viajes duales debidamente registradas, quedando prohibida su comercialización directamente al usuario. (Ministerio del Turismo, 2005)

Agencia de viajes internacional. - Son entidades jurídicas debidamente registradas, que comercializan los servicios y/o paquetes turísticos de las agencias mayoristas directamente al usuario, así como el producto del operador turístico a nivel nacional e internacional. Las agencias de viajes internacionales que cuenten con licencia de *The International Air Transport Association* (IATA) podrán ejercer la consolidación de tiquetes aéreos requeridos por parte de las agencias de servicios turísticos.

Operador turístico. - Las agencias de viajes operadoras son las que elaboran, organizan, operan y venden paquetes turísticos, ya sea directamente al usuario o a través de los otros dos tipos de agencias de viajes (mayoristas e internacionales), toda clase de servicios y paquetes dentro del territorio nacional, para ser vendidos al interior o fuera del país (Falcones, 2016).

Para efectos y desarrollo de esta investigación se ha seleccionado una empresa promotora de turismo saliente (operadora), domiciliada en la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas, con un total de 56 empleados, que se encuentran distribuidos en los diversos departamentos de la entidad, donde su actividad principal es la promoción

y ventas de paquetes turísticos internacionales y todo aquello que tenga que ver con promociones y servicios al turismo en general.

Los servicios que ofrece la promotora turística seleccionada pueden ser comercializados de manera individual o combinados en forma de paquetes turísticos, los cuales son adquiridos con los diversos proveedores (transporte, hoteles, seguros, agencias internacionales...) donde se reserva cierta cantidad de espacios para futuros clientes y poder determinar el precio de venta.

Marco Normativo

Norma Internacional de Información Financiera NIIF 15.

Es de carácter obligatoria su aplicación a partir de 1 enero del 2018, la misma otorga una nueva metodología, la cual no se empleaba en la mayoría de las empresas, para el reconocimiento de ingresos. Por tal razón se volvieron obsoletas ciertas normas utilizadas en las organizaciones:

- IAS (NIC) 11 Contratos de Construcción.
- IAS (NIC) 18 Ingresos de Actividades Ordinarias
- IFRC (CINIIF) 15 Acuerdos para la Construcción de Inmuebles
- IFRC (CINIIF) 18 Transferencias de Activos Procedentes de Clientes
- SIC 31 Ingresos – Permutas de Servicios de Publicidad (Villanueva, 2018)

La NIIF 15: Ingresos Ordinarios de Provenientes de Contratos con Clientes, incorpora una metodología para el reconocimiento de los ingresos de la organización. Esta norma establece que se registrarán los valores como ingresos en el estado de resultado integral en el momento que se realicen los traspasos de bienes o servicios acordados en la transacción, a cambio de algún equivalente de efectivo u otros bienes o servicios. (Deloitte, 2015)

La NIIF se aplicará a medida que la contraparte del contrato sea un cliente. El modelo propuesto por la NIIF para el reconocimiento de Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes se encuentra compuesto por cinco pasos:



Figura 12 : Estructura para el reconocimiento de ingresos según NIIF 15 Ingresos procedentes de contratos con clientes”, Deloitte ,2015.

Paso 1.-Identificación del contrato con el cliente.

Un contrato es un documento que refleja un acuerdo sostenido entre dos o más partes, el cual otorga derechos y obligaciones exigibles. Según la norma, el contrato debe reunir las siguientes características:

a) Ambas partes del contrato deben de aprobarlo, ya sea de forma escrita, oral o según el giro del negocio, b) la compañía puede establecer los derechos según cada parte con respecto a los bienes o servicios que se estipulen en el contrato, c) la organización será la responsable de señalar las condiciones o forma de pago con relación al bien o servicio a transferir, d) el acuerdo entre las partes tiene carácter comercial (es decir que se aseguran que a futuro produzca variaciones o cambios en la entidad, como resultado del contrato, e) es altamente probable que la entidad recaude la contraprestación a la cual tiene derecho a cambio de los bienes o servicios transferidos (Rodríguez, 2017).

La NIIF explica el escenario donde la empresa podrá combinar dos o más contratos con tiempos de ejecución cercanas, con un mismo cliente y contabilizarlo como uno solo; será cuando se cumpla uno o más de los siguientes criterios; a) la negociación de todos los contratos fue realizada como un solo paquete, b) los pagos de los contratos son dependientes el uno del otro, c) cada bien y servicio conforman una obligación de desempeño. (Ortega, 2016)

Dependiendo del giro del negocio, se adaptará el contrato para las partes. Habitualmente se suelen modificar los alcances, límites y precios en los contratos para luego ser aceptados por ambas partes. Solo suelen ocurrir estos cambios cuando las partes llegan a la necesidad mutua para generar nuevos derechos y obligaciones exigibles en el acuerdo, o bien alteraciones en los existentes. Las condiciones que deberán cumplir para crear un contrato independiente son: a) generan una obligación

independiente de desempeño diferenciada, b) un grupo de bienes o servicios distintos que sustancialmente son iguales y a la vez poseen la misma forma de transferencia a clientes.(Deloitte, 2015)

Paso 2.-Identificación de las obligaciones de desempeño.

La desegregación de un contrato es un proceso que debe de llevarse al inicio del mismo. Esto se hace con la finalidad de que las obligaciones de desempeño del contrato puedan identificarse y separarlas, para posterior, poder asignarles parte del precio.

Las obligaciones de desempeño deberán registrarse independientemente si cumplen con las siguientes condiciones: a) el cliente logrará beneficiarse del bien o servicio en sí mismo o de otros recursos que sean de su dominio, b) la obligación de la organización de traspasar el bien o servicio al consumidor será identificable de forma independiente de otros compromisos del contrato(Alzate, 2018).

Existen factores que podrían señalar que una misma serie de bienes o servicios diferenciados, pero idénticos entre sí y cumpliendo con el mismo patrón de transferencia al cliente, se consideran como una misma obligación. Para comprender esto se presenta un esquema, para identificar las obligaciones diferenciadas en un contrato:

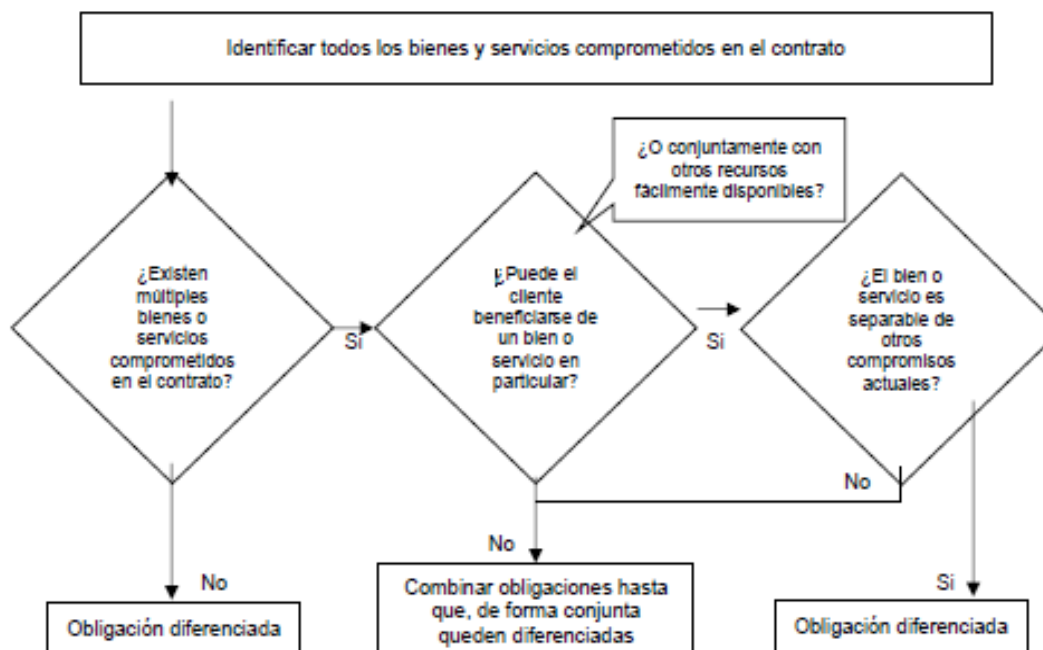


Figura 13. Esquema de identificación de ingresos Según NIIF 15 Ingresos procedentes de contratos con clientes, Deloitte, 2015.

Paso 3.-Identificación del precio de transacción.

Este paso menciona que el reconocimiento de los ingresos está sujeto a que la entidad, deba determinar el monto de la contraprestación (sea fija o variable) que recibirá a cambio de los bienes o servicios (Deloitte, 2015)

Las compañías están obligadas a especificar el precio de transacción realizada, mediante los términos contractuales y normativas tradicionales del giro del negocio. El precio de la transferencia señala a la contraprestación a la cual tiene derecho la organización por la venta de los bienes o servicios comprometidos en el contrato. A su vez, la contraprestación también podrá asegurar una existencia de componente con financiación significativa. (Deloitte, 2015)

Los ingresos variables como las contraprestaciones prometidas por un cliente pueden incluirse dentro del contrato, pero también pueden existir variables que podrían incluir: a) aquel evento donde las prácticas del giro del negocio hace que el cliente tenga un punto de vista valido que la organización aceptará como contraprestación un monto menor que el establecido en el contrato, el cual podría ser un descuento, devolución, reembolso o crédito; y b) al establecer un contrato con un cliente, la organización tiene la misión implícita de otorgar una reducción en el precio como estrategia y aumentar la captación de ventas. (Deloitte, 2015)

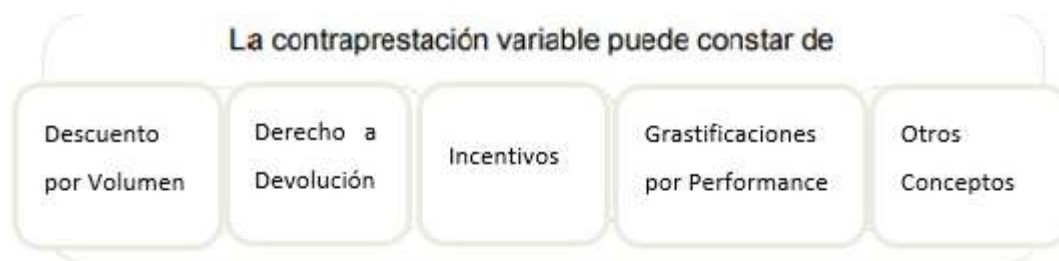


Figura 14: Componentes que conforman una contraprestación variable, tomado KPMG ,2016.

Al referirnos a las contraprestaciones variables, estas pueden estimarse bajo la aplicación del método de valor esperado, (es decir la suma de los importes ponderados acorde a su probabilidad en un grupo de ingresos de posibles contraprestaciones, empleado cuando la empresa posee un enorme cantidad de contratos con características similares) o con el método del importe más probable (ingreso unitario más probable en un rango de importes de posibles contraprestaciones) (Deloitte, 2015).

Se estima la contraprestación variable mediante el método más apropiado entre los siguientes:

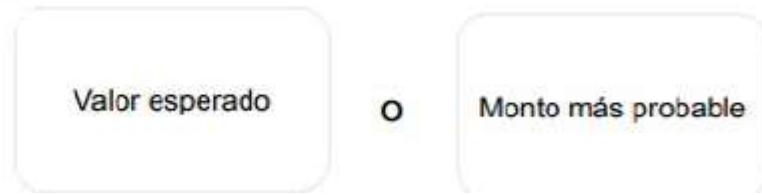


Figura 15: Métodos de estimación para una contraprestación variable, tomado *KPMG*, 2016.

Paso 4.- Distribuir el precio de la transacción entre las obligaciones del contrato.

En el caso que un contrato contenga más de una obligación de desempeño por cliente, la organización deberá distribuir el precio acordado de la transacción a cada obligación de desempeño señalada en el contrato, con base en el precio de venta independiente de cada uno de los bienes comprometidos. La manera de realizar la asignación del precio de transacción ocurre al inicio del acuerdo, determinando el precio de venta por cada obligación de desempeño señalada en el contrato y su asignación se hace en proporción a cada precio de venta independiente. (Rodríguez, 2017)

La base de un precio de venta independiente es el valor observable al que la organización podría vender un bien o servicio de manera independiente a un cliente (Quintanilla, 2018).

En el caso de no poder ser detectable de forma directa, la NIIF señala los siguientes métodos para determinar el precio de venta independiente: a) valorización del mercado ajustado, permitiendo estimar el precio que un cliente podría estar dispuesto a pagar por los bienes o servicios de forma separada en un mercado de características similares; b) costo esperado suma a un margen; y c) aplicando un enfoque residual (aquel consiste en que una organización logre estimar el precio de venta por separado, en referencia al precio de la transacción total deduciendo la suma de los precios de venta independientes observables de los bienes o servicios comprometidos en el contrato, así como se muestra en la figura 16: (Quintanilla, 2018)

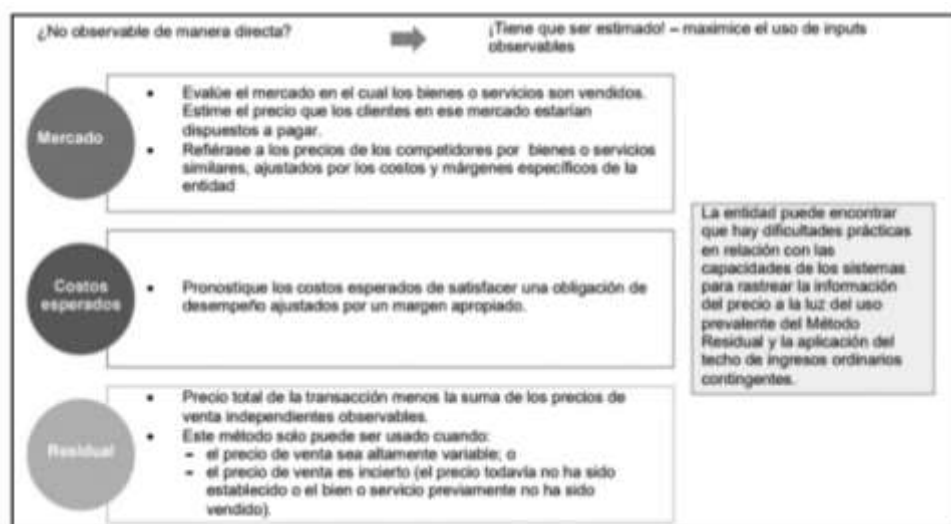


Figura 16: Inputs para asignar el precio de la transacción, tomado de *Deloitte*, 2016.

En el momento donde se realice un descuento con una o más, pero no con todas las obligaciones de desempeño en el contrato, la organización añadirá el descuento proporcionalmente a todas las obligaciones de desempeño del documento. (Rodríguez, 2017)

Paso 5.-Reconocimiento de Ingresos.

Con el uso de la NIC 18 las empresas hacían distinción en el reconocimiento de los bienes (reconocidos en un punto el tiempo) y los servicios (reconocidos con el tiempo), sin embargo, la nueva norma NIIF 15 no plantea diferencia alguna entre los bienes y servicios, pero si brinda información más detallada sobre el reconocimiento de los mismos.

La organización registrará los ingresos provenientes del contrato en el momento en que se satisfaga una obligación de desempeño por medio de la transferencia de los bienes o servicios prometidos al cliente en el acuerdo comercial; esto es hasta que el cliente posea el control de dichos bienes o servicios. El control entiéndase como la capacidad de dirigir el uso y la obtención de ingresos del activo; la misma entidad deberá determinar si las obligaciones al inicio del contrato son satisfechas o a lo largo del tiempo. (Deloitte, 2015)

Una obligación se satisface durante un periodo de tiempo y son reconocidas como ingresos de la siguiente manera, si se satisfacen todas o al menos uno de los criterios a mencionar: a) el comprador recibe y se beneficia de forma simultánea de los ingresos proporcionados por el accionar de la entidad a medida que la organización lo realiza; b) el desempeño de la empresa produce o mejora un activo que el cliente

controla a medida que se crea o mejora; y c) el desempeño de la organización no producirá un activo con un uso distinto para la entidad y la misma tiene un derecho exigible al pago por el desempeño que se hubiese completado hasta la fecha. (Rodríguez, 2017)

En el escenario en que una obligación no se satisface durante el periodo del tiempo, se entenderá que la empresa procederá a satisfacerla en un determinado momento. Para establecer el momento concreto en que se tiene que registrar el ingreso, la NIIF 15 establece los siguientes indicadores a tomar en consideración: a) el comprador posee el derecho legal al activo; b) la empresa tiene el derecho presente al pago del bien; c) la organización ha transferido la posesión física del activo; d) el comprador adquiere los riesgos y beneficios significativos del activo; y e) el cliente acepta el activo. (Deloitte, 2015)

Para un mejor entendimiento al momento del reconocimiento de ingresos por el enfoque de NIIF 15: Ingresos Ordinarios Provenientes de Contratos con Clientes, se presenta el diagrama a continuación:

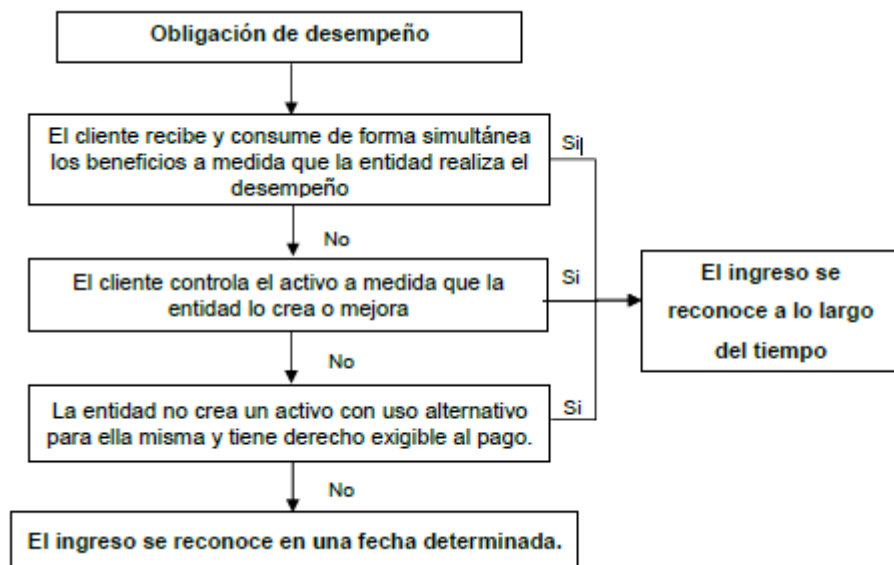


Figura 17. Diagrama de Obligaciones de desempeño durante un periodo largo de tiempo y momento determinado. Según la NIIF 15 Ingresos ordinarios procedentes de contratos con clientes”, por Ernst & Young, 2017

La NIIF 15 en aplicación en la Operadora de Turismo seleccionada.

La contabilización bajo la NIIF 15 para la empresa seleccionada requerirá una mayor disciplina en las mediciones y en las estimaciones de los costos. También, hace mención que el ingreso puede ser reconocido a lo largo del tiempo pero que existe ciertas características por las cuales tendrían que ser reconocidas en un momento específico en el tiempo.

Pueden existir ciertas diferencias en las contabilizaciones con la nueva NIIF 15, puesto que en esta norma se tiene en cuenta un concepto más depurado de control. El control, que ha estado más enfocado en los últimos años en los "riesgos y beneficios sustanciales" de los bienes, ahora se refiere, más bien, a la capacidad de dirigir directamente un activo y obtener todos los beneficios residuales de este. Ello, también, es aplicable a los servicios, aunque parece un poco abstracto y antes no había sido considerado.

Norma Internacional de Contabilidad NIC 12.

La NIC 12, *Impuestos a la Ganancia*, fue emitida por el Comité de Normas Internacionales en octubre de 1996 y tiene como objetivo principal prescribir el tratamiento contable del impuesto a las ganancias y como tratar las consecuencias actuales y futuras de las siguientes casos (Maxwell, 2009).

- la recuperación (liquidación) en el futuro del importe en libros de los activos (pasivos) que se han reconocido en el estado de situación financiera de la entidad.
- las transacciones y otros sucesos del periodo corriente que han sido objeto de reconocimiento en los estados financieros.(IFRS, 2010)

Esta Norma exige que las entidades contabilicen las consecuencias fiscales de las transacciones y otros sucesos de la misma manera que contabilizan esas mismas transacciones o sucesos económicos. Así, los efectos fiscales de transacciones y otros sucesos que se reconocen en el resultado del periodo se registran también en los resultados. (IFRS, 2010)

El alcance de esta norma se encuentra sostenido en los siguientes postulados: El término impuesto a las ganancias incluye todos los impuestos, ya sean nacionales o extranjeros, que se relacionan con las ganancias sujetas a imposición. El impuesto a las ganancias incluye también otros tributos, tales como las retenciones sobre dividendos, que se pagan por parte de una entidad subsidiaria, asociada o negocio

conjunto, cuando proceden a distribuir ganancias a la entidad que informa. (IFRS, 2010)

Impuestos Corrientes.

El impuesto corriente es el impuesto por pagar o por recuperar sobre las ganancias o pérdidas fiscales del período corriente o de períodos anteriores. En el Ecuador el impuesto corriente es igual al impuesto a la renta causado, el cual es cobrado por las autoridades fiscales en relación con la renta obtenida al término de un ejercicio fiscal (IFRS, 2010).

Para establecer la base imponible sobre la que se aplicará la tarifa del impuesto a la renta, las sociedades y las personas naturales obligadas a llevar contabilidad, procederán a realizar los ajustes pertinentes dentro de la conciliación tributaria, así como se muestra en la figura 18 (SRI, 2009).

(=)	Utilidad antes de provisión para impuesto a la renta
(+)	Gastos no deducibles locales/externos
(-)	Otras rentas exentas
<hr/>	
(=)	Utilidad gravable
25%	Tasa legal de impuesto
<hr/>	
(=)	Impuesto a la renta causado
(-)	Anticipo determinado para el año
(+)	Saldo del anticipo pendiente de pago
(-)	retenciones en la fuente
(-)	Crédito tributario Salida de divisas
(-)	Crédito tributario años anteriores
<hr/>	
(=)	Impuesto a la renta por pagar/Saldo a Favor

Figura 18. Componentes principales que conforma una Conciliación Tributaria.

Impuestos Diferidos.

Es el impuesto pagar o recuperar en periodos futuros, que se originan en el periodo corriente como resultado de las diferencias entre a base fiscal y la base contable de activos y pasivos. Estas diferencias pueden ser: a) Diferencias Temporarias; y b) Diferencias Permanentes.

Diferencias Temporarias.

Las diferencias temporarias, se refieren a variaciones entre el importe en libro registrado (de conformidad con NIIF) de un activo o pasivo y su base fiscal (de conformidad con las leyes tributarias). Generando un pago anticipado o una deuda futura de impuestos. Toda diferencia temporaria se compensará en periodos tributarios futuros, existen solo dos tipos de diferencias temporarias:

Las diferencias temporarias deducibles. - Son aquellas diferencias que se espera que disminuyan la utilidad fiscal en periodos futuros en donde el importe en libros de un activo o pasivo será recuperado o liquidado respectivamente.

Las diferencias Temporarias Imponibles. - Son aquellas diferencias que se espera que incremente la utilidad fiscal en periodos futuros en donde el importe en libros de un activo o pasivo serán recuperados o liquidados respectivamente.

Activos y Pasivos por Impuesto Diferido.

Una entidad debe registrar un activo o pasivo por impuesto diferido por el impuesto por recuperar o pagar en periodos futuros como resultados de transacciones o sucesos pasados. Este impuesto surge de la diferencia entre los valores reconocidos por los activos y pasivos de la entidad en el estado de situación financiera y su reconocimiento por parte de las autoridades fiscales. (IFRS, 2010).

Un activo por impuesto a la renta diferido es originado por diferencia temporaria deducibles; es decir, que, en el futuro, su reversión dará lugar a un menor pago de impuestos para el contribuyente (disminuirá la utilidad gravable de periodos futuros). Una diferencia temporaria deducible, se presenta en las dos siguientes situaciones: a) El activo contable sea menor al activo fiscal; o a su vez, b) El pasivo contable sea mayor que el pasivo fiscal. Como se muestra en la figura 19.

Cuando	es	Que	Genera
Activo Contable	Menor	Activo Fiscal	Activo por Impuesto Diferido
Pasivo Contable	Mayor	pasivo Fiscal	Activo por Impuesto Diferido

Figura 19. Determinación de Activos por Impuestos Diferidos.

Un pasivo por impuesto a la renta diferido es originado por diferencia temporaria gravable; es decir que, en el futuro, su reversión dará lugar a un mayor pago de impuestos para el contribuyente (aumentará la utilidad gravable de periodos

futuros). Una diferencia temporaria gravable, se presenta en las dos siguientes situaciones: a) El activo contable sea mayor al activo fiscal; o a su vez, b) El pasivo contable sea menor que el pasivo fiscal. Como se muestra en la figura 20.

Cuando	es	Que	Genera
Activo Contable	Mayor	Activo Fiscal	Pasivos por Impuesto Diferido
Pasivo Contable	Menor	pasivo Fiscal	Pasivos por Impuesto Diferido

Figura 20. Determinación de Pasivos por Impuestos Diferidos.

Diferencias Permanentes

Las Diferencias Permanentes se las conoce también como diferencias definitivas y “son aquellas que no dan origen a activos ni a pasivos por impuestos diferidos, sino más bien afectan a cuentas de gastos y no se compensan en el tiempo. Los factores que generan la presencia de diferencias permanentes son:

1. Ingresos exentos
2. Gastos y pérdidas no deducibles
3. Otras deducciones permitidas por la ley.

Marco Legal

El mercado de turismo al igual que los distintos campos del comercio se mantiene regulada y es objeto de control tanto a nivel nacional, como por observadores internacionales. Es por esta razón que para efectos y desarrollo de la presente investigación se cita aquellas leyes que tienen relación con las variables sujetas a análisis: (a) Ley de Compañías, (b) Ley de Turismo Ecuatoriano y su reglamento y (c) Ley de Régimen Tributario Interno y su reglamento.

La Ley de Compañías de Ecuador.

La Ley de Compañías es el marco jurídico que rige el accionar y funcionamiento de las empresas legalmente constituidas en el Ecuador. Se expidió el 5 de noviembre de 1999 por el Congreso Nacional y consta de 457 artículos donde se norma y regula la actividad empresarial dentro del país. A lo largo de los años sólo unos pocos artículos han sido reformados o mejorados, pero básicamente continúa siendo la misma ley.

Es importante mencionar que el ente que vigila que se cumplan con todas las disposiciones exigidas en la ley es la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Además, es en la misma Superintendencia donde están registradas todas las empresas que funcionan legalmente en el Ecuador.(Quintanilla, 2018)

En el contenido de esta ley los aspectos que tienen relación con esta investigación son los siguientes: a) Figuras Jurídicas; b) La Contabilidad; y c) Aplicación de NIIF.

Figuras Jurídicas.

La Ley de Compañías presenta cinco figuras jurídicas para conformar una organización en el Ecuador: a) Las compañías en nombre colectivo; b) Compañía de economía mixta; c) Compañía anónima; d) Las compañías de responsabilidad limitada; y d) La compañía en comandita simple y dividida por acciones. Estas figuras jurídicas constituyen las formas de ejercer el comercio dentro del territorio ecuatoriano (Supercias, 1999), de los cuales la compañía seleccionada para esta investigación tomo la forma de Sociedad Anónima; y se hará referencia a ella con la siguiente razón social Promotora de Turismo Seleccionada S.A.

Su capital, está dividido en acciones; se encuentra constituido por las aportaciones de los accionistas, cuyo nivel de control dentro de la organización dependerá de la cantidad acciones que posea. Este tipo de compañía se conforma a partir de escritura pública inscrita en el Registro Mercantil dentro del cantón según la dirección de la organización, adquiriendo a partir de ese momento constitución jurídica.

La Contabilidad.

El artículo 289 de la Ley de Compañías, establece que las compañías están obligadas a elaborar el balance general, el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias y la propuesta de distribución de beneficios en el plazo máximo de tres meses desde el cierre del ejercicio económico anual (Ley de Compañía, 1999).

Todas las compañías deberán llevar su contabilidad en idioma castellano y expresarla en moneda nacional. Sólo con autorización de la Superintendencia de Compañías, las que se hallen sujetas a su vigilancia y control podrán llevar la contabilidad en otro lugar del territorio nacional diferente del domicilio principal de la compañía (Ley de Compañía, 1999).

Toda compañía deberá conformar sus métodos de contabilidad, sus libros y sus balances a lo dispuesto en las leyes sobre la materia y a las normas y reglamentos que dicte la Superintendencia de Compañías para tales efectos. Si la Superintendencia de Compañías estableciere que los datos y cifras constantes en el balance y en los libros de contabilidad de una compañía no son exactos o contienen errores, comunicará al representante legal y a los comisarios de la compañía respectiva las observaciones y conclusiones a que hubiere lugar, concediendo el plazo de hasta treinta días para que se proceda a las rectificaciones o se formulen los descargos pertinentes (Ley de Compañía, 1999).

Aplicación de NIIF.

Ante la falta de actualización de normas contables, la FNCE y el IICE, mediante comunicación del 22 de febrero del 2006, solicitan a los organismos de control, la sustitución de las NEC por las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), emitidas por el *International Accounting Standards Board* (IASB) (Ron, 2015).

Siendo esta solicitud acogida favorablemente por la Superintendencia de Compañías, quien emitió la Resolución No. 06.Q.ICI.004 el 21 de agosto del 2006 donde se dispuso que las NIIF sean de aplicación obligatoria en el Ecuador, por parte de las entidades sujetas a su control y vigilancia, para el registro, preparación y presentación de estados financieros a partir del 1 de enero del 2009 (Ron, 2015).

Posteriormente, mediante Resolución No. 08.G.DSC.010 el 20 de noviembre del 2008, se prorrogó la fecha de inicio de la aplicación de la NIIF estableciéndose un cronograma, determinando tres grupos de compañías que debían implementar las normas, entre los años 2010 y 2012 (Ron, 2015).

Finalmente, en enero de 2011, la Superintendencia de Compañías emitió la Resolución No. SC.Q.ICI.CPA.IFRS.11, mediante la cual dispone la aplicación de la Norma de Información Financiera para PYMES, estableciendo las condiciones que debían cumplir las personas jurídicas para observar esta norma (Ron, 2015)..

Ley de Turismo Ecuatoriana y su reglamento.

La Ley de Turismo tiene como objetivo determinar el marco legal que rige la promoción, el desarrollo, la regulación del sector turístico, las potestades del Estado y las obligaciones de los derechos de los prestadores de servicios y de los usuarios que

los reciben. Fue expedida por disposición del Congreso Nacional, el 28 de enero de 1997, y publicada en el Registro Oficial el 27 de diciembre del 2002. Esta ley define al turismo como el ejercicio de todas las actividades asociadas con el desplazamiento de personas hacia lugares distintos al de su residencia habitual (Ministerio del Turismo, 2005).

En el contenido de esta ley los aspectos que tienen relación con esta investigación son los siguientes:

- Proceso de Intermediación y operación de las agencias turismo
- Requisitos que deben cumplir las agencias de servicios turísticos
- Requisitos para ejercer la actividad de agencias de servicios turísticos.
- Servicios que ofrecen las Agencia de viajes Operadora.

Proceso de Intermediación y operación de las agencias turismo

El proceso de intermediación es aquella gestión comercial de intermediación, organización y ventas del servicio turístico entre el cliente final y los proveedores. (Agencias de turismo y promotoras), como se observa en la figura 12, comercializado de manera individual o paquetes turísticos. (Ministerio del Turismo, 2005)

Su operación consiste en diversas formas de organizar, desarrollar y ejecutar el tipo de comercio por paquetes turísticos receptivo o saliente.



Figura 21 : Cadena de comercio entre promotoras, agencias y clientes.

Requisitos que deben cumplir las agencias de servicios turísticos

El Artículo 20 del Reglamento General que rigen a las Agencias de Turismo menciona que las agencias de servicios turísticos indistintamente de su clasificación, deberán cumplir con los siguientes requisitos: a) Contar con un espacio físico permanente para el desarrollo de sus actividades comerciales y administrativas, quedando prohibido el uso de viviendas de forma general; b) Al menos el 30% del personal deberá contar con título profesional en turismo, ramas afines o certificado en competencias laborales en intermediación u operación; y, c) Al menos el 20% del

personal deberá acreditar mínimo el nivel B1 de conocimiento de al menos un idioma extranjero. (Ministerio del Turismo, 2005)

Para efectos de control, las agencias de servicios turísticos deberán contar con un expediente físico que evidencie el cumplimiento de los requisitos solicitados en este artículo. Dicho expediente podrá ser solicitado por el inspector de control de la autoridad nacional de turismo o del gobierno autónomo descentralizado al que se le haya transferido esa competencia. De no contar con dicho expediente será sancionado conforme a lo establecido por la Ley de Turismo (Ministerio del Turismo, 2005) y sus reglamentos. (Ministerio del Turismo, 2005)

Requisitos para ejercer la actividad de agencias de servicios turísticos.

La Promotora de turismo ejercerá el libre ejercicio obteniendo el Registro de Turismo y la licencia anual de funcionamiento, que acredite la idoneidad del servicio que ofrece y se sujeten a las normas técnicas y de calidad vigentes; certificando un servicio y atención de calidad ante el público. (Ministerio del Turismo, 2005)

El Registro de Turismo consiste en la inscripción del prestador de servicios turísticos, sea persona natural o jurídica, previo al inicio de actividades y por una sola vez en el Ministerio de Turismo, cumpliendo con los requisitos que establece el Reglamento de esta Ley. En el registro se establecerá la clasificación y categoría que le corresponda. (Ministerio del Turismo, 2005)

Para la obtención del Registro de Turismo, las agencias de turismo requerirán del Registro Único de Contribuyentes (RUC); b) Escritura de constitución, último aumento de capital y reforma de estatutos, debidamente inscrita en el Registro Mercantil, en caso de que aplique estas dos últimas; c) Nombramiento vigente del o los representantes legales, debidamente inscrito en el Registro Mercantil; y, d) Pago de la contribución del 1x1.000 a la autoridad nacional de turismo. (Ministerio del Turismo, 2005)

Servicios que ofrecen las Agencia de viajes Operadoras.

Según el artículo 89 del (Reglamento general de actividades turísticas , 2002) todos los servicios prestados por las agencias operadoras, de acuerdo con las atribuciones de su clasificación, pueden ser ofertados y vendidos directamente, tanto nacional como internacionalmente. Su actividad se desarrollará dentro del siguiente marco (Ministerio del Turismo, 2002)

- Proyección, organización, operación y venta de todos los servicios turísticos dentro del territorio nacional.
- Venta, nacional e internacional, de todos los servicios turísticos a ser prestados dentro del Ecuador, ya sea directamente o a través de las agencias de viajes.
- Venta directa en el territorio ecuatoriano de pasajes aéreos nacionales, así como de cualquier otro tipo de servicios de transporte marítimo o terrestre dentro del país (Ministerio del Turismo, 2002).
- Reserva, adquisición y venta de boletos o entradas a todo tipo de espectáculos, museos, monumentos y áreas naturales protegidas dentro del país.
- Alquiler de útiles y equipos destinados a la práctica del turismo deportivo dentro del país (Ministerio del Turismo, 2002).
- Flete de aviones, barcos, autobuses, trenes especiales y otros medios de transporte, para la realización de servicios turísticos propios de su actividad, dentro del país.

Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento.

Con base a la facultad que otorga la Constitución de la República del Ecuador al Estado para crear impuestos, el 23 de diciembre de 2009 fue promulgada, la Ley de Régimen Tributario Interno, y publicada en el Suplemento del Registro Oficial 94, con el objetivo de incorporar nuevos principios al Régimen Tributario orientados a la eficiencia en la recaudación tributaria y la contribución equitativa de los habitantes. (SRI, 2009)

En el contenido de esta ley los aspectos que tienen relación con esta investigación son los siguientes:

- Tratamiento del IVA en servicios en actividades Turísticas
- Tratamiento de las retenciones en actividades Turísticas
- Reembolso de Gastos
- Impuesto a la renta
- Impuesto Diferidos de acuerdo con el Servicios de Rentas Internas
- Contabilidad de acuerdo con el Servicios de Rentas Internas
 - Obligaciones de las sociedades con la Administración Tributaria relacionadas con la información financiera
 - Principios y normas contables

Tratamiento del IVA en servicios en actividades turísticas

El artículo 56 de la Ley de Régimen Tributario Interno (LRTI) señala que el impuesto al valor agregado IVA, grava a todos los servicios, tales como, los prestados por el Estado, entes públicos, sociedades, o personas naturales sin relación laboral, a favor de un tercero, a cambio de una tasa, un precio pagadero en dinero, especie, otros servicios o cualquier otra contraprestación (Congreso Nacional, 2004).

Se encuentran gravados con tarifa cero los siguientes servicios:

“15.- Los paquetes de turismo receptivo, facturados dentro o fuera del país, a personas naturales o sociedades no residentes en el Ecuador (Congreso Nacional, 2004).”

Así mismo en el artículo 169 del Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno (RALRTI) se menciona que, en el caso de contratos o paquetes turísticos al exterior, no se causa el Impuesto al Valor Agregado por los servicios prestados en el exterior, pero sí se causará el Impuesto al Valor Agregado por los valores correspondientes a la intermediación de los mayoristas y de los agentes de turismo (RALRTI, 2014).

En este apartado indica que las agencias de viajes podrán o no desglosar los valores de los servicios por ellos prestados y el IVA generado por ese concepto (es decir traslado, hospedaje, actividades, etc.) Puesto que el servicio es prestado al consumidor final que no tiene derecho a crédito tributario, por lo que en el comprobante de venta constará el valor total del paquete incluidos los costos de intermediación y el correspondiente impuesto al valor agregado calculado sobre estos últimos. (SRI, 2009)

Tratamiento de las retenciones en actividades Turísticas

En conformidad con el artículo 111 de la RALRTI menciona que las retenciones aplicables a las agencias de viajes por la venta de pasajes aéreos o marítimos, será realizada únicamente por las compañías de aviación o marítimas que paguen o acrediten, directa o indirectamente las correspondientes comisiones sobre la venta de pasajes. En los servicios que directamente presten las agencias de viajes a sus clientes, procede la retención por parte de éstos, en los porcentajes que corresponda (SRI, 2009).

A más de las condiciones previstas en la Ley de Régimen Tributario Interno, los pagos al exterior sobre los que no procede retención en la fuente de Impuesto a la Renta son los siguientes: a) los desembolsos que las agencias de viaje y de turismo realicen a los proveedores de servicios hoteleros y turísticos en el exterior, como un servicio a sus clientes, b) las comisiones pagadas por promoción del turismo receptivo, sin que excedan del 2% de los ingresos obtenidos en el ejercicio como resultado de tal actividad, siempre que se justifiquen con los respectivos contratos (SRI, 2009).

Reembolso de Gastos

No estarán sujetos a retención en la fuente los reembolsos de gastos, cuando los comprobantes de venta sean emitidos a nombre del intermediario, es decir, de la persona a favor de quien se hacen dichos reembolsos y cumplan los requisitos establecidos en el Reglamento de Comprobantes de Venta y de Retención (SRI, 2009).

Los intermediarios efectuarán la respectiva retención en la fuente del impuesto a la renta y del IVA cuando corresponda. Por lo que, para los intermediarios, los gastos efectuados por concepto de reembolso no constituirán como gastos propios ni el reembolso constituirá como ingreso propio; para el reembolsante el gasto si podrá ser considerado como deducible y el IVA pagado podrá ser tomado como crédito tributario (SRI, 2009).

Para obtener el reembolso el intermediario deberá emitir una factura por el reembolso de gastos, en la cual se detallarán los comprobantes de venta motivo del reembolso, con la especificación del RUC del emisor, número de la factura, valor neto e IVA y además se adjuntarán los originales de tales comprobantes. Esta factura por el reembolso no dará lugar a retenciones de renta ni de IVA (SRI, 2009).

Impuesto a la renta

Se considera renta a todo ingreso que sea de fuente ecuatoriana es decir que sus empresas estén domiciliadas en Ecuador. Todas las sociedades están obligadas a llevar contabilidad y declarar sus impuestos, así mismo las personas naturales y sucesiones indivisas que operen bajo las siguientes condiciones: a) Capital propio superior a nueve fracciones básicas desgravadas del impuesto a la renta; b) Ingresos brutos sean superiores a quince fracciones básicas desgravadas; y c) Costos o Gastos relacionados a la actividad económica sean superiores a doce fracciones básicas desgravadas.

En el caso de este estudio, la empresa a ser analizada está dentro del territorio nacional. El ingreso gravable obtenido por esta entidad aplicará la tarifa del 22% de Impuesto a la Renta sobre su base imponible y el 25% para aquellas que tengan socios o accionistas domiciliados en paraísos fiscales cuando la participación sea individual o conjunta supere el 50% del capital social de la sociedad, si es menor se aplicará el proporcional (SRI, 2009).

Impuesto Diferidos de acuerdo con el Servicios de Rentas Internas

Para efectos tributarios y en estricta aplicación de la técnica contable, se permite el reconocimiento de activos y pasivos por impuestos diferidos, únicamente en los siguientes casos y condiciones (SRI, 2009).

- La depreciación corresponde al valor activado por desmantelamiento será considerada como no deducible en el periodo en el que se registren contablemente; sin embargo, se reconocerá un impuesto diferido por estos conceptos, los cuales podrán ser utilizados en el momento en que efectivamente se produzca el desmantelamiento y únicamente en los casos en que exista la obligación contractual para hacerlo (SRI, 2009).
- El valor del deterioro de propiedades, planta y equipo que sean utilizados en el proceso productivo del contribuyente, será considerado como no deducible en el periodo en el que se registre contablemente; sin embargo, se reconocerá un impuesto diferido por este concepto, el cual podrá ser utilizado en el momento en que se transfiera el activo o a la finalización de su vida útil (SRI, 2009).
- Las provisiones diferentes a las de cuentas incobrables, desmantelamiento, desahucio y pensiones jubilares patronales, serán consideradas como no deducibles en el periodo en el que se registren contablemente; sin embargo, se reconocerá un impuesto diferido por este concepto, el cual podrá ser utilizado en el momento en que el contribuyente se desprenda efectivamente de recursos para cancelar la obligación por la cual se efectuó la provisión (SRI, 2009).
- Las pérdidas declaradas luego de la conciliación tributaria, de ejercicios anteriores, en los términos y condiciones establecidos en la ley y en este Reglamento.
- Los créditos tributarios no utilizados, generados en períodos anteriores, en los términos y condiciones establecidos en la ley y este Reglamento. (Artículo 28 del RALRTI)

Contabilidad de acuerdo con el Servicios de Rentas Internas

Según la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, en el Artículo 19 y Artículo 37 del Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, se establece los contribuyentes que están obligados a llevar contabilidad (Ron, 2015).

Sociedades. - Se entiende por sociedad, “A todas las instituciones del sector público, personas jurídicas bajo el control de la Superintendencia de Compañías y Bancos, las organizaciones sin fines de lucro, los fideicomisos mercantiles, las sociedades de hecho y cualquier patrimonio independiente del de sus miembros”. Sucursales y establecimientos permanentes de compañías extranjeras.

Obligaciones de las sociedades con la Administración Tributaria relacionadas con la información financiera

Las sociedades que están obligadas a llevar contabilidad tienen requerimientos específicos por parte de la Administración Tributaria de cómo manejar su información tributaria, la misma que deberá ser presentada, en el caso de que ésta decida ejercer su facultad determinadora de acuerdo con el Artículo. 68 del Código Orgánico Tributario.

Principios y normas contables

La Contabilidad deberá ser llevada bajo los siguientes parámetros y disposiciones establecidas en los Artículos 20 y 21 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y en el Artículo 39 del Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (Ron, 2015).

Los estados financieros deben ser preparados de acuerdo con los principios del marco normativo exigido por el organismo de control pertinente y servirán de base para la elaboración de las declaraciones de obligaciones tributarias, así como también para su presentación ante los organismos de control correspondientes (SRI, 2009).

El organismo de control pertinente es la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros; y los principios del marco normativo son la Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Si un contribuyente llevare su Contabilidad en otro idioma que no fuera el castellano, la Administración Tributaria solicitará la traducción de los mismos de conformidad con la Ley de Modernización del Estado, sin perjuicio de las sanciones correspondientes (SRI, 2009).

Para las sociedades en las que su organismo de control pertinente no hubiere emitido disposiciones al respecto, la contabilidad se llevará con sujeción a las disposiciones y condiciones que mediante resolución establezca el Servicio de Rentas Internas (SRI, 2009).

Ley de Prevención de lavado de activos y del financiamiento de delitos.

De conformidad con la constitución y las atribuciones que confiere a la Asamblea Nacional, se creó el proyecto de ley para la prevención, detección y erradicación del delito de lavado de activos y financiamiento de delitos, siendo presentado en el Registro Oficial el 21 de julio del 2016.

La naturaleza de esta ley consiste en detectar las acciones que conlleven a la práctica del lavado de activos en el Ecuador. Tiene como objetivos los siguientes parámetros:



Figura 22 : Parámetros para detectar el lavado de activos en el Ecuador.

Además de las instituciones del Estado encargadas de velar por el sistema financiero y de seguros, los sujetos obligados deberán informar a la unidad de análisis financiero y económico, a través de reportes solicitados por esta ley. Entre los diversos sujetos que deberán acatar estas disposiciones se encuentran las agencias de turismo y las operadoras turísticas.

Unidad de Análisis Financiero y Económico (UAFE)

En el Art. 11 de la Ley Orgánica de Prevención de Lavado de Activos y del Financiamiento de Delitos, se establece que la Unidad de Análisis Financiero y Económico (UAFE, 2018) es la entidad encargada de reunir la información, elaborar reportes, ejecutar políticas y estrategias nacionales de prevención y erradicación del lavado de activos y financiamiento de delitos. (Rojas, 2018)

La UAFE solicita y recibe, bajo absoluta reserva, información acerca de las operaciones o transacciones económicas inusuales e injustificadas con el objetivo de procesarla, analizarla y en caso de requerirse se remitirá un informe sobre los asuntos

encontrados en los reportes de operaciones inusuales e injustificadas a la Fiscalía General del Estado con los respectivos soportes (Rojas, 2018).

Además, la UAFE actuará en coordinación con la Fiscalía y los órganos jurisdiccionales competentes, siempre que lo soliciten, con toda la información necesaria para llevar a cabo la investigación, procesamiento y juzgamiento de los delitos de lavado de activos y financiamiento de delitos (Rojas, 2018).

Es la entidad responsable por la recopilación de información, evidencias, casos, elaborar reportes, ejecutar políticas y estrategias para prevención y erradicación del lavado de activos y financiamiento de delitos. Los sujetos obligados son todos aquellos que forman parte de sectores económicos que, designados por la UAFE, deben preparar una serie de reportes entre los cuales tenemos:

- Reportes mensuales sobre operaciones y transacciones económicas.
- Operaciones inusuales e injustificadas.
- Transacciones que iguales o superen los diez mil dólares.

Los sectores como el de turismo, las agencias y operadoras están obligadas a desarrollar e implementar medidas, políticas y normas internas, para implementarla prevención de lavados de activos en todas las operaciones de negocio, con la finalidad de evitar su desarrollo y afectación entre las empresas que integran este sector.

La UAFE define a una transacción como inusual e injustificada como aquellos movimientos económicos ejecutados por personas naturales o jurídicas, que no guarden relación con su perfil que reflejan ante la sociedad, como en su lugar de trabajo, por ejemplo, y que no pueden justificar. En el caso de una operadora de turismo, se puede identificar el caso de una venta por un paquete turístico el cual conlleve el pago de fuertes sumas de dinero, cuyo método de pago sea al contado.

Tabla 3

Artículos de las UAFE relacionado con el sector turístico.

Artículos de ley	Ley Orgánica de Prevención, Detección y Erradicación del Delito de Lavado de Activos y del Financiamiento de Delitos
Art. 5 de la Ley	Las operadoras de turismo y agencias son mencionadas entre las actividades susceptibles a ser parte de lavados de activos.
Art. 5 de la Ley	En el reglamento de la mencionada ley se establece que los sujetos obligados deberán desarrollar un sistema de prevención de riesgos.

Capítulo 2: Metodología

Diseño de investigación

Las metodologías de investigación son de mucha ayuda para fundamentar una investigación al momento de obtener respuestas a interrogantes planteadas durante el planteamiento de la tesis. Los fundamentos teóricos e hipótesis que se pretende probar en la investigación, dependen del investigador la correcta identificación de una manera práctica para levantamiento de información y datos, cuáles deben ser acorde al giro de la investigación y el foque de lo contrario no se obtendrá resultados precisos. Esto implica elegir o desarrollar una o más diseños de investigación y aplicarlos al estudio investigativo en particular.

El término diseño se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea con el fin de responder al planteamiento del problema.(Hernández, Fernández & Baptista, 2014)

El modelo de investigación aplicado en el presente trabajo según el propósito será de tipo observacional. El método de observación se caracteriza por medir en seri los parámetros de conducta (intensidad y duración) todas dependen de las condiciones o circunstancias del lugar, tiempo y situación. Se procesó consiste en técnicas de registro para levantamiento de información, por medio de técnicas de registro empleadas en el proceso anterior; en la aplicación se suele estudiar las conductas sociales, los impactos en distintos escenarios y evaluación de causas/efectos.

Esta metodología se caracteriza por que su grado de control de las variables es mínimo al momento de establecer relaciones entre variables causales y afectar el resultado; permitiendo moldear un escenario a conveniencia del caso; el investigador planteará el escenario a fin de establecer las comparaciones entre los procesos que destacan del giro del negocio según la NIIF 15 y las políticas que posee la compañía; a fin de comprobar el seguimiento o no para una posterior medición e interpretación de los resultados.(Brito & Soledispa, 2019)

La ciencia comienza con la observación, que puede ser considerada como el método más antiguo y moderno de recogida de datos. Esta afirmación, aparentemente contradictoria, se justifica por la gran evolución que ha experimentado el método observacional en los últimos años. (Brito & Soledispa, 2019)

El principal objetivo de la observación es la comprobación del fenómeno que

se tiene frente a la vista, con la preocupación de evitar y precaver los errores de la observación que podrían alterar la percepción de un fenómeno o la correcta expresión del mismo. (Brito & Soledispa, 2019)

En la siguiente figura se aprecia el modelo de levantamiento de información por el modelo de observación:



Figura 23 : Modelo de levantamiento de información por el modelo de observación.

Las fases del método observacional, coinciden con las de la investigación científica en general, puesto que se trata de una secuencia de actividades destinadas a ampliar el ámbito de nuestros conocimientos:

a) Formulación de un problema: En muchos estudios, se parte de un período de observación exploratorio para llegar posteriormente a una sistematización en donde todo esté planificado. La observación exploratoria trata de especificar mejor el problema y las variables que resultan relevantes, también indica cómo organizar el proceso y qué puede ser observado.

b) Recolección de datos y registro, análisis e interpretación de los datos observacionales: Aporta resultados útiles en cada estudio, bien porque se extrae una conclusión satisfactoria, o bien porque al resultar negativas, estimulan a un nuevo replanteamiento del problema y, a la formulación de nuevas hipótesis.

d) Comunicación de los resultados: Informe de los hallazgos a cualquier

persona que se interese por el trabajo realizado, y a la que podrán estimular e inspirar en su continuación. (Brito & Soledispa, 2019)

No existe una metodología en particular que establezca una guía o metodología perfecta para el tratamiento de la incertidumbre sobre la forma en que se debe implementar la NIIF 15 en cuanto al tratamiento financiero y tributario para las empresas operadoras de turismo. Por esta razón el modelo presentado se aplicará según el diseño observacional en la operadora de turismo.

Tabla 4

Fases de la propuesta de la investigación.

Fases del proyecto	Estudio investigativo
Formulación de problema del presente estudio.	Se plantean las dudas que surgen conforme al reconocimiento de los ingresos en relación a la aplicación de la NIIF 15.
Recolección de datos y registros	Se procederá al levantamiento de información por medio de las entrevistas a expertos relacionados con la tributación y experiencia en el turismo.
Análisis e interpretación de datos.	De los datos obtenidos en el paso anterior se analizan los impactos financieros y tributarios, basados en los cinco pasos del modelo presentado por la NIIF 15.
Comunicación de los resultados.	Finalmente se presentan los resultados obtenidos por la aplicación del modelo NIIF 15, los impactos, si existieron o no cambios por lo indicado en la ley vs la normativa contable generalmente aceptada.

Por lo tanto, esta técnica es un instrumento de gran alcance y un logro básico empírico, y constituye un paso necesario dentro del método científico. Dentro de sus beneficios se consideran los siguientes aspectos:



Figura 24 : Beneficios necesario dentro del método científico.

Ventajas y desventajas del método observacional

Una vez revisado los antecedentes de la presente metodología, se mencionará los beneficios y contra beneficios de su aplicación:

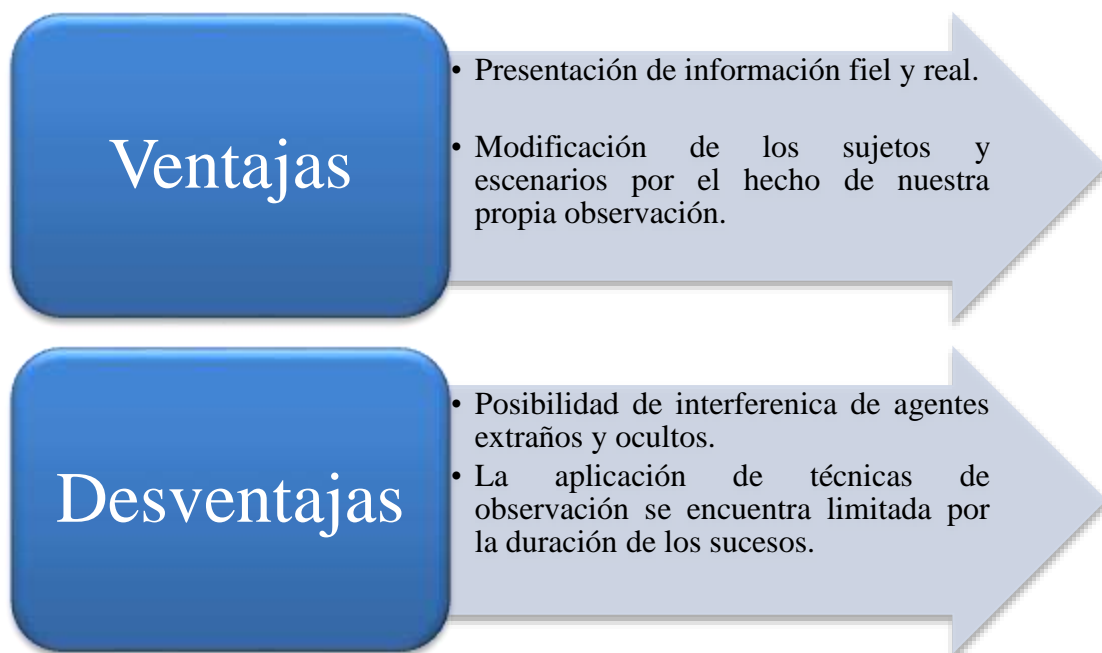


Figura 25 : Ventajas y desventajas del método observacional.

En definitiva, permiten medir la información recolectada para luego describir, analizar e interpretar sistemáticamente las características del fenómeno estudiado con base en la realidad del escenario planteado.(Danhke, 1989) Por consiguiente, se establece con precisión una relación causa-efecto, esto podemos verlo reflejado en

identificar y medir los efectos que tuvo la NIIF 15 en los estados financieros de la operadora de turismo;

Según la cronología y medición.

Los datos según la cronología serán obtenidos con información existente de años anteriores, el caso de aplicación comienza no precisamente en la actualidad sino con presencia en años anteriores con un periodo contable cerrado para su evaluación, no es una aplicación de NIIF nueva sino un análisis de hechos pasados y como impactan en los estados financieros y tributario; se refiere exclusivamente a estudios hechos previamente, por lo que no se evaluarán hechos nuevos sino levantar información en base a escenarios del pasado.

A través de la NIIF 15, al momento de reconocer los ingresos de una transacción por venta pasada de un paquete turístico inicia el análisis cronológico, este tipo de modelo según la medición del tiempo en que se desarrollan los hechos es característicos del modelo retrospectivo. Por otro lado, según el tipo de medición se considera como transversal, por motivo que se encuentra establecida en un tiempo específico, el momento en que se desarrolla el caso para reconocimiento de los ingresos aplicando la NIIF 15.

Enfoque de la investigación

De acuerdo con los expertos Fernández, Baptista y Hernández (2010) están presentes tres enfoques de investigación utilizados generalmente: cualitativo, cuantitativa y mixto. Para el presente trabajo de titulación “Análisis de los impactos financieros y en el impuesto a la renta de la aplicación NIIF 15 en una empresa promotora de turismo de la ciudad de Guayaquil” se decide apropiado la aplicación del enfoque de tipo cualitativo.

De acuerdo a Bernal (2006) el enfoque cualitativo utiliza la recolección de datos, pero no los mide numéricamente porque lo que busca es descifrar preguntas de investigación en el proceso de interpretación. En este enfoque lo que se procura es examinar las causas y factores que han tenido incidencia en el acontecimiento a investigar. En otras palabras, se enfoca en comprender por qué ocurrió un determinado hecho. (Brito & Soledispa, 2019)

Se usan en estudios cuyo objetivo es examinar la naturaleza general de los fenómenos. Los estudios cualitativos proporcionan una gran cantidad de información valiosa, pero poseen un limitado grado de precisión, porque emplean términos cuyo

significado varía para las diferentes personas, épocas y contextos. Los estudios cualitativos contribuyen a identificar los factores importantes que deben ser medidos. ((Deobold B. Van Dalen & William J. Meyer, 2006)

A continuación, se presenta el proceso cualitativo constituido por nueve fases según (Hernández Sampieri, 2016)

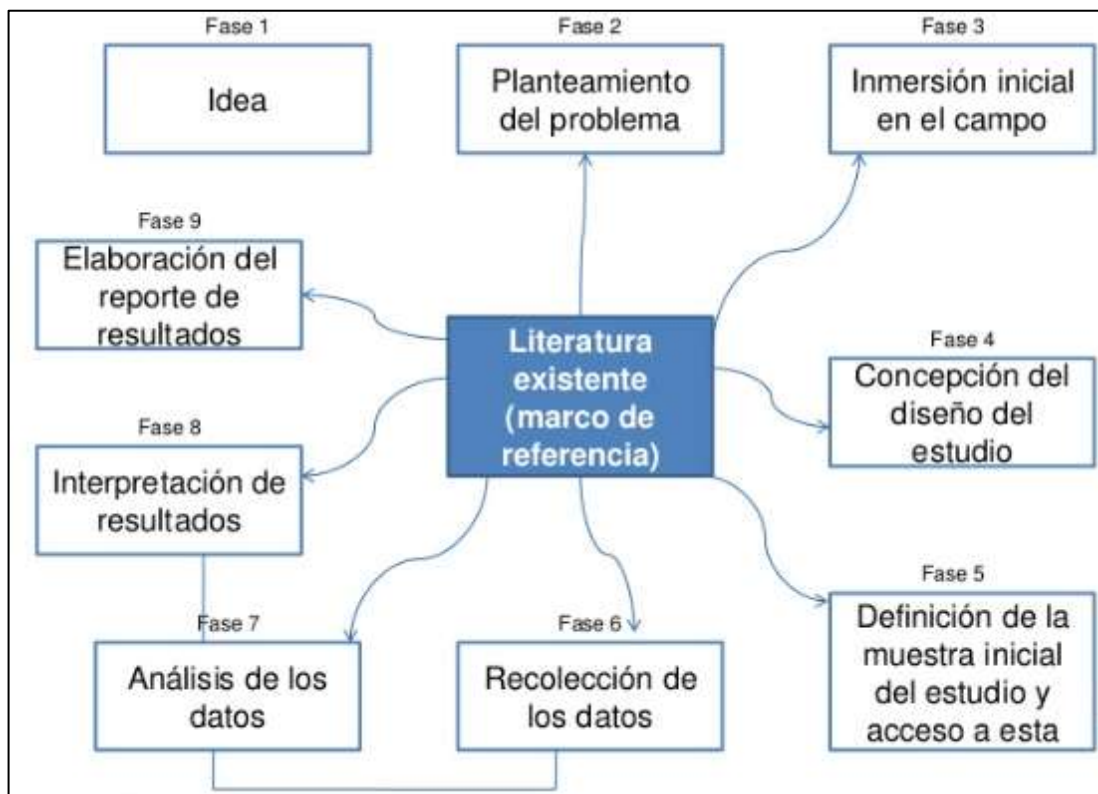


Figura 26 : Proceso cualitativo. Adaptado de: Metodología de la investigación, Por Hernández, Sampieri, 2016.

Para un entendimiento completo de la figura anterior se dará la siguiente explicación al proceso presentado. El tipo de investigación es de carácter cualitativo, por lo cual será direccionado a través del análisis y evaluación de datos no numéricos a fin de formular preguntas investigativas en el proceso de interpretación de los resultados esperados, al mismo tiempo se presentará un caso de estudio por medio de la evaluación de cada proceso y política que conlleve al giro del negocio, estando relacionados con la NIIF 15 y la correcta aplicación de las normas. (Sampieri, Collado, & Baptista, 2010, p. 9)

Un enfoque de tipo cualitativo según Hernández (2008), “utiliza recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación y puede o no probar hipótesis en su proceso de interpretación”, este tipo de enfoque es la guía y cuerpo de todo el material investigativo de este trabajo, mediante las hipótesis planteadas al comienzo de la investigación se compromete el probar el impacto de la NIIF 15 en la operadora turística, mediante las herramientas de levantamiento de datos empleadas durante el desarrollo de la tesis; lo cual será apreciado en la figura a continuación:



Figura 27: Herramientas de levantamiento de datos durante el desarrollo de la tesis.

Características del enfoque cualitativo.

El enfoque cualitativo puede concebirse como un conjunto de prácticas interpretativas que hacen al mundo “visible”, lo transforman y convierten en una serie de representaciones en forma de observaciones, anotaciones, grabaciones y documentos (Sampieri, 2016)

Tabla 5

Características del enfoque cualitativo investigación.

N°	Errores para elaboración de la población
Contra beneficios	El investigador o investigadora plantea un problema, pero no sigue un proceso definido claramente.
Contra beneficios	Sus planteamientos iniciales no son tan específicos como en el enfoque cuantitativo y las preguntas de investigación no siempre se han conceptualizado ni definido por completo.
Ventajas	En la mayoría de los estudios cualitativos no se prueban hipótesis, sino que se generan durante el proceso y se perfeccionan conforme se recaban más datos; son un resultado del estudio.
Ventajas	El enfoque se basa en métodos de recolección de datos no estandarizados ni predeterminados completamente.
Ventajas	El proceso de indagación es más flexible y se mueve entre las respuestas y el desarrollo de la teoría.

Alcance

El alcance es de tipo explicativa, porque se orientan más allá de una simple descripción de términos o eventos al establecer relaciones entre los conceptos, de manera que tiene como objetivo dar una respuesta por medio de las causas que originaron los efectos obtenidos; por medio de estos permite evidenciar y evaluar el impacto que genera la aplicación de las NIIF 15 en una empresa promotora de turismo, cuya actividad es la comercialización de paquetes turísticos.

Fuentes de Información

Acorde al modelo de investigación se emplean distintos modelos o enfoques de investigación para abarcar los datos necesarios para posterior obtener la información que conforma la tesis. Según el investigador Hernández Roberto (2008) definen este proceso en que fuente de información es todo aquello que nos proporciona datos para reconstruir hechos y las bases del conocimiento.

Las fuentes de información son un instrumento para el conocimiento, la búsqueda y el acceso de a la información, a continuación, se detallan aquellas fuentes

que influyen en la presente investigación:

NIC – NIIF.

Ley de Compañías.

Ley de Turismo Ecuatoriano

Ley de Régimen Tributario Interno.

Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno.

Reglamento de Turismo del Ecuador.

Resoluciones de la Superintendencia de Compañías.

Artículos científicos de revistas, entrevistas, y tesis.

Se emplearán diferentes fuentes de información, dependiendo del nivel de búsqueda que se haga. Se seleccionó dos modelos de fuentes, las primarias y secundarias, en el trabajo de investigación.

Fuente primaria

Guzmán (2008) concluyó en su investigación que el tipo de fuente primaria consiste en aquella que no presenta antecedentes o existencia previa al desarrollo del trabajo investigativo, por lo que se caracteriza por ser creada específicamente para su desarrollo a través de observaciones, encuestas, entrevistas o experimentos. La información primaria puede obtenerse con técnicas cuantitativas o cualitativas.

En este sentido, en el presente trabajo de titulación se efectuaron entrevistas a personales calificadas en el ámbito contable y tributario, que han tenido participación y experiencia en las áreas de comercialización de turismo y en el campo de implementación de NIIF 15 en empresas, por lo cual se adquirió la información, experiencias y criterios para la medición del impacto que tendrá o no la normativa luego presentar los resultados de la investigación.

Fuente secundaria

Aquella información que se caracteriza por encontrarse disponible y accesible para ser empleada y llevar a cabo una investigación que se necesite, detallada en el estudio realizado por el autor Guzmán (2008) Este tipo de información puede haber sido generada por la propia empresa, o por terceros (expertos en el área o profesionales con años de experiencia). Normalmente surgen de información primaria, la cual ha sido la base para poder transformarla en un tipo de información secundaria, utilizada

en análisis, interpretaciones o mediciones de impactos.

En el trabajo de investigación se emplearon como fuente de análisis trabajos pre existentes (tesis), leyes y normativas aprobadas por múltiples profesionales e institutos del desarrollo contable como el IASB, aplicando la NIIF 15 para el reconocimiento de ingresos implementaciones de normativas en empresas, entre otros trabajos empleados y enlistados en la bibliografía de esta tesis.

Herramientas de Investigación

Las herramientas o técnicas de recolección de datos son las diversas formas en que se logra el levantamiento de datos y producir la información necesaria para la investigación.

El estudio define a los instrumentos como el medio material que se emplea para recoger y almacenar la información. De acuerdo a Muñoz Giraldo & Quintero Corzo, (2001) la investigación cuantitativa utiliza generalmente los siguientes instrumentos y técnicas para la recolección de información: a) encuestas, b) entrevistas, c) observación d) sistemática, e) escalas de actitudes, f) análisis de contenido, g) test estandarizados y no estandarizados, h) grupos focales y grupos de discusión, i) pruebas de rendimiento, j) inventarios, k) fichas de cotejo, l) experimentos, m) técnicas proyectivas, n) pruebas estadísticas.(Muñoz, Giraldo & Quintero, 2017)

Una vez revisado todos las posibles herramientas que pueden emplearse en la investigación para recabar información, se decide implementar aquellas técnicas que sean más afines a nuestro diseño de investigación; por tal motivo la investigación posee un enfoque cualitativo, se consulta sobre las problemáticas y dudas que conlleva la aplicación de la NIIF 15 para el reconocimiento de ingresos en las organizaciones turísticas como la operadora y agencias de turismo; las personas que serán entrevistadas fueron escogidas con el objetivo de facilitar sus opiniones y su enfoque en puntos específicos para resolverlos incógnitas que se presentaron al momento de analizar la norma contable, para posterior presentar conclusiones e impactos de existir en conclusiones de la investigación.

Tipos de herramientas.

Entrevista.

La entrevista consiste en definir preguntas específicas que permitan determinar un criterio razonable de la situación actual de la compañía, estableciendo una relación directa entre el investigador y el objeto de estudio a través de individuos o grupos con el fin de obtener un mayor nivel de confianza en la información recolectada (Plaza, 2018)

La entrevista cualitativa es más íntima, flexible y abierta que la cuantitativa (Savin-Baden y Major, 2013; y King y Horrocks, 2010). Se define como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados). En el último caso podría ser tal vez una pareja o un grupo pequeño como una familia o un equipo de manufactura. En la entrevista, a través de las preguntas y respuestas se logra una comunicación y la construcción conjunta de significados respecto a un tema (Sampieri, 2016).

Las entrevistas se dividen en estructuradas, semiestructuradas y no estructuradas o abiertas (Ryen, 2013; y Grinnell y Unrau, 2011). En las primeras, el entrevistador realiza su labor siguiendo una guía de preguntas específicas y se sujeta exclusivamente a ésta (el instrumento prescribe qué cuestiones se preguntarán y en qué orden) (Sampieri, 2016).

Las entrevistas semiestructuradas se basan en una guía de asuntos o preguntas y el entrevistador tiene la libertad de introducir preguntas adicionales para precisar conceptos u obtener mayor información. Las entrevistas abiertas se fundamentan en una guía general de contenido y el entrevistador posee toda la flexibilidad para manejarla. Regularmente en la investigación cualitativa, las primeras entrevistas son abiertas y de tipo “piloto”, y van estructurándose conforme avanza el trabajo de campo, regularmente el propio investigador conduce las entrevistas (Sampieri, 2016)..

Las entrevistas, como herramientas para recolectar datos cualitativos, se emplean cuando el problema de estudio no se puede observar o es muy difícil hacerlo por ética o complejidad (Sampieri, 2016).

Se la considera como un recurso flexible y dinámico de gran utilidad, empleado para la recopilación y levantamiento de información de tipo cualitativo. De acuerdo con los autores Bravo, García y Hernández (2013), la definen como un instrumento

técnico la cual se propone un fin específico empleando un dialogo entre el investigador y el sujeto de estudio, a fin de obtener respuestas a las hipótesis planteadas sobre el problema propuesto.

Con lo antes presentado, en el trabajo de investigación se han empleado dicha herramienta a fin de obtener la información necesaria para responder las incógnitas surgidas durante el desarrollo de tesis, mismas que fueron presentadas como parte de la problemática de la presente tesis.

Los profesionales entrevistados tienen experiencia profesional de muchos años. En el área contable se decidió dialogar con un auditor de una firma reconocida del medio encargada de auditar en casos a empresas relacionadas con el comercio de turismo; por otro lado, se seleccionó un experto contador y tributarita a fin de poder medir los impactos en temas NIIF, específicamente de la normativa de reconocimiento de ingresos, afectaciones en leyes y cambios en los últimos años. Al finalizar este capítulo, se demuestran los cuestionarios realizados a cada profesional por separado a fin de evaluar ambos enfoques, conjunto a las conclusiones obtenidas de la investigación por enfoque NIIF y de la ley.

Técnicas de Muestreo

Según (Sampieri, 2016) los tipos de muestras se dividen en 2, las cuales son las siguientes:

Muestra probabilística: cada uno de los elementos de la totalidad poblacional poseen las mismas posibilidades de ser seleccionadas para ser parte de la muestra y se seleccionan definiendo las cualidades de la población y el tamaño de la muestra; todo esto basados en un sorteo aleatorio o por unidades de muestreo.

Muestra no probabilística: tipo de selección basada no en las probabilidades aleatorias en la población, sino dependen de las características necesarias para el funcionamiento de la investigación. Este tipo de muestreo no es necesario la elaboración de fórmulas, sino del enfoque que desee darle el investigador en el caso y que estén orientados a responder hipótesis planteadas el inicio de su investigación.

Las muestras probabilísticas según (Sampieri, 2016) se clasifican de acuerdo al siguiente listado:

Muestra de participantes voluntarios.

De acuerdo con el tamaño de la muestra se pueden extender a un gran número de participantes, se conforman por la selección de miembros voluntarios organizados

por un número determinado de variables que especifica el investigador. Las personas que son parte del mismo se convierten en participantes del caso de estudio, por medio de la aceptación. (Sampieri, 2016)

Muestra de expertos.

Para obtener datos certeros y precisos, muchas veces es necesaria la opinión de expertos en la materia y con experiencia en los casos de estudio. Estas muestras se caracterizan por ser parte de estudios cualitativos para producir hipótesis más precisas y responder cuestionarios o entrevistas. Comúnmente se emplean entre 2 o más entrevistados expertos para obtener distintos enfoques para aporte de información. (Sampieri, 2016)

Muestra de casos – tipo.

De igual manera se emplean casos de estudio para un entendimiento práctico, en caso de esta investigación el caso de estudio demostrará o no el impacto de una NIIF en los estados financieros y tributarios. Se emplean tanto en investigaciones cualitativas como cuantitativas; cuyo objetivo es la de obtener profundidad, calidad e información precisa. (Sampieri, 2016)

Muestra por cuotas.

Las muestras por unidades de cuotas se emplean para aquellos casos de estudios de opinión y marketing; utilizado generalmente para levantamiento de información por medio de encuestas y entrevistas de tipo cualitativo. (Sampieri, 2016)

La herramienta para establecer la muestra en la investigación es del tipo de muestreo no probabilístico por conveniencia, específicamente a expertos ya que se realizarán entrevistas a personas que tiene experiencia en el campo de la contabilidad y auditoría, además de un control total de las normas contables para la aplicación en el mercado del turismo. Esta técnica permite la selección de los elementos y no depende de la probabilidad o de condiciones fuera del control del usuario, utilizando datos e información a favor del estudio y de esta manera facilitando el desarrollo del trabajo investigativo.

Se caracteriza por ser una metodología de sencilla aplicación, al inicio la muestra seleccionada por conveniencia permite conocer una pequeña porción de la población, por motivo que es creada a favor del investigador los resultados pueden variar. El nivel de complejidad de este muestreo es relativamente bajo a diferencia de otros, además de ser eficiente en cuestión de tiempo investido, pero carece de

credibilidad en una población grande; es un proceso económicamente fácil y permite implementar otros métodos a medida que se va avanzado con el levantamiento de información.

Población

Luego de haber definido nuestro objetivo de medición y levantamiento de información para un muestreo y posterior análisis, se procede a delimitar la población que a ser parte del caso de estudio y sobre el cual se pretende obtener los resultados esperados. Una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones. (Sampieri, 2016)

Una deficiencia que se presenta en algunos trabajos de investigación es que no describen lo suficiente las características de la población o consideran que la muestra la representa de manera automática. Suele ocurrir que algunos estudios que sólo se basan en muestras de estudiantes universitarios (porque es fácil aplicar en ellos el instrumento de medición, pues están a la mano) hagan generalizaciones temerarias sobre jóvenes que tal vez posean otras características sociales. Es preferible, entonces, establecer con claridad las características de la población, con la finalidad de delimitar cuáles serán los parámetros muestrales (Sampieri, 2016).

Al momento de establecer una población se debe tomar en consideración las siguientes recomendaciones con el fin de evitar errores al momento de su elaboración:

Tabla 6

Consideraciones y recomendaciones con el fin de evitar errores en el cálculo de la población.

Nº	Errores para elaboración de la población
Primera	Desestimar o no elegir casos que deberían ser parte de la muestra (participantes que deberían estar y no fueron seleccionados) (Sampieri, 2016).
Segunda	Incluir casos que no deberían estar porque no forman parte de la población.
Tercera	Seleccionar casos que son verdaderamente inelegibles. (Sampieri, 2016).

El primer paso para evitar tales errores es una adecuada delimitación del universo o población. Los criterios que cada investigador cumpla dependen de sus

objetivos de estudio, y es importante establecerlos de manera muy específica. (Sampieri, 2016).

Selección y preparación de la muestra poblacional.

La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población; tal como se representa en la siguiente figura. (Sampieri, 2016).

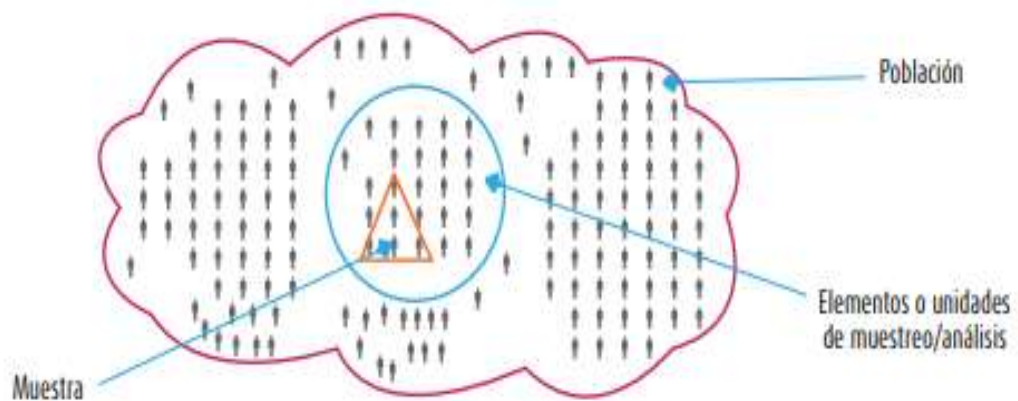


Figura 28: Elementos que pertenecen a un conjunto definido para la selección de una población.

Muestreo no probabilístico por conveniencia.

Como vimos anteriormente se mencionó el tipo de muestreo que fue seleccionado para a practica del levantamiento de información en la población, la misma que era de tipo cualitativa; el siguiente paso consiste en la explicación teórica del proceso para realizar el análisis de la información obtenida.

Tal cómo se ha mencionado en varias ocasiones, el proceso cualitativo no es lineal ni lleva una secuencia como el proceso cuantitativo. Las etapas constituyen más bien acciones que efectuamos para cumplir con los objetivos de la investigación y responder a las preguntas del estudio; en la siguiente gráfica se podrá apreciar el proceso del método no probabilístico (Sampieri, 2016).



Figura 29: Las etapas que constituyen una entrevista.

En la figura se pretende mostrar el procedimiento usual de recolección y análisis de los datos con el método de las entrevistas, pero pudieran ser sesiones en grupo, revisión de documentos o de artefactos, observaciones u otro método para recabar información (Sampieri, 2016)..

Se recogen datos —en la muestra inicial— de una unidad de análisis o caso y se analizan. Simultáneamente se evalúa si la unidad es apropiada de acuerdo con el planteamiento del problema y la definición de la muestra inicial. Se recolectan datos de una segunda unidad y se analizan, se vuelve a considerar si esta unidad es adecuada; del mismo modo, se obtienen datos de una tercera unidad y se analizan; y así sucesivamente. En tales actividades la muestra inicial puede o no modificarse (mantenerse las unidades, cambiar por otras, agregar nuevos tipos, etc.); incluso el planteamiento está sujeto a cambios (Sampieri, 2016).

Para fines de establecer el escenario de la investigación, el total poblacional de empresas que producen en el país al periodo 2017 según el Instituto de Estadísticas y Censo (INEC) fue de 884.236; de los sectores más representativos e influyentes en el comercio nacional fueron servicios con el (50%), comercio (20%), Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca (18%), industrias (6%) y otros sectores como se especifica en el grafico siguiente:

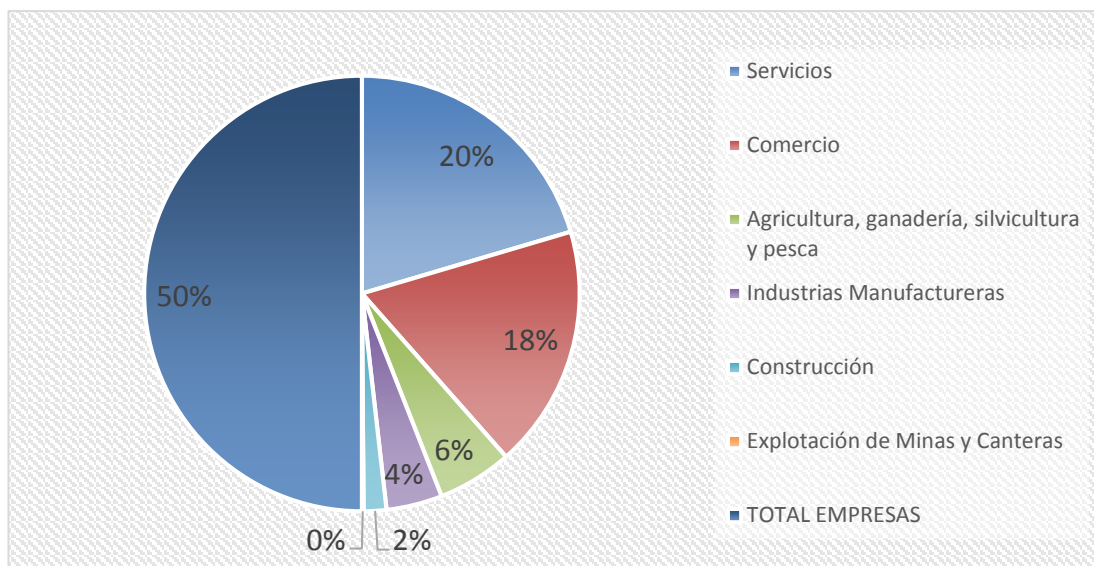


Figura 30: Cantidades de empresas clasificadas por actividades económicas y su impacto financiero nacional, tomado de *INEC*, 2017.

Como evidenciamos en la figura anterior, el 50% de actividades relacionadas a servicios tienen un impacto representativo a nivel nacional, con 361149 empresas a nivel nacional, de ellas el sector de turismo lo conforman las agencias y operadoras de este comercio. Con un comercio de mayoristas, las operadoras representan 613 empresas a nivel nacional, y de igual manera existen 883 agencias, teniendo un total de 1496 a nivel del territorio ecuatoriano. A continuación, se presenta el flujo de crecimiento y tendencias del PIB ecuatoriano del 2010 al 2018.

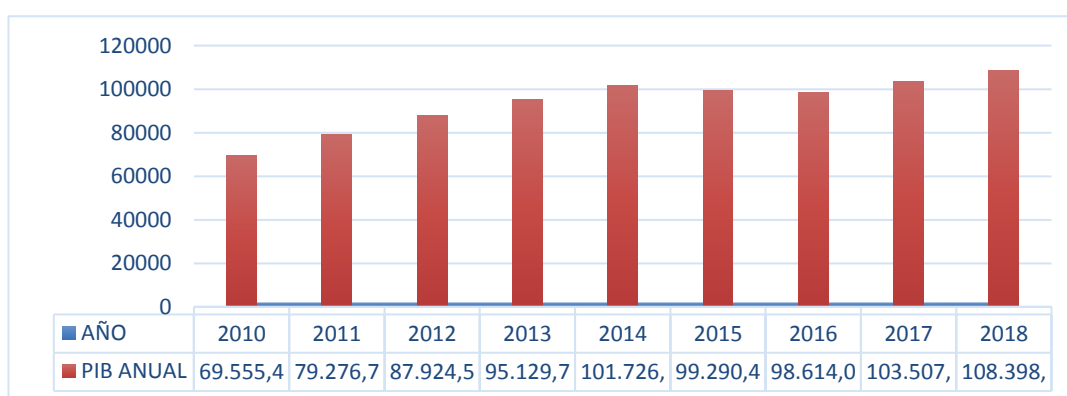


Figura 31: Crecimiento del PIB en el Ecuador, tomado de *INEC*, 2018.

Como podemos ver en la figura 31, el crecimiento del PIB a partir del año 2016 toma una tendencia positiva; en conjunto al ingreso que genera el sector de turismo.

Modelos de entrevistas:

Modelo de entrevista a Expertos en NIIF para trabajo de titulación

Autores: Joel Gavidia y Javier Florencia

Cuestionario –NIIF 15

1. Los paquetes turísticos ofrecidos por los operadores turísticos incluyen generalmente el servicio de transporte, servicio de hospedaje, alimentación y guías turísticas, entre otros.

Con relación al paso 2 de las NIIF 15 en su opinión, los operadores turísticos deberían identificar varias obligaciones individuales de desempeño; o una sola obligación combinada de desempeño que conforme el paquete turístico.

2. De acuerdo con el paso 5 de la NIIF 15 el ingreso por servicio debe ser reconocido en el estado de resultado en el momento en que el servicio ofrecido ha sido entregado al cliente. En el caso de la operadora de turismo, ¿en qué momento la empresa cumple con este requisito (cuando se emite la factura a la agencia; o cuando aborda el transporte el pasajero hacia el exterior; o al arribo del pasajero al puerto de destino; o cuando regresa al punto de salida?

3. En el proceso de confeccionar paquetes turísticos, la promotora tiene que efectuar pagos a los proveedores al exterior; y facturar a las agencias de viaje locales estos valores, bajo el concepto de reembolso de gastos, sin considerar IVA ni retenciones a la fuente. Los pagos a los proveedores del exterior y las facturas emitidas por reembolso de gastos no pasan por el estado de resultado. Lo único que se incluye en el estado de resultado es la factura por la intermediación que emite el operador a la agencia de viaje. ¿Cuál es su opinión con respecto a este tratamiento?

4. De acuerdo con las disposiciones generales del reglamento de operación turística es de carácter obligatorio para los establecimientos que realicen la intermediación a través de terceros para venta de paquetes turísticos el velar por el cumplimiento de los servicios ofrecidos a los clientes que adquirieron los paquetes. En relación con la NIIF 15 una vez satisfechas las obligaciones contraídas podemos reconocer el ingreso, en las operadoras turísticas cómo es el maneja y seguimiento para verificar el buen trato y cumplimiento de los beneficios ofrecidos a través de terceros y a la vez si estos son realizados por ustedes o por las agencias.

5. De acuerdo con la ley de prevención de lavado de activos, el sector de turismo es considerado como un sujeto obligado a declarar ingresos inusuales o cuales no puedan ser justificadas por parte de sus clientes o proveedores a organismos de control.

¿Considera que una operadora de turismo deba ser responsable por los ingresos que genera una agencia, una vez realizada la venta del paquete turístico a un potencial riesgo inusual?

Capítulo 3: Análisis de los Impactos Financieros y en el Impuesto a la Renta de la aplicación NIIF 15 en una empresa promotora de turismo de la ciudad de Guayaquil

Con el fin de analizar el impacto financiero y en el impuesto a la renta de la NIIF 15, en la empresa seleccionada, se procederá a describir los hallazgos que resultaron al momento de evaluar las políticas y procedimiento sobre reconocimiento de ingresos que aplica la entidad versus lo que menciona la NIIF 15.

A continuación, se presentan los modelos de entrevistas planteados en el capítulo anterior, mismos que contienen las preguntas que generaron a partir de la lectura de la normativa contable y marcos legales evaluados en el capítulo anterior, luego de desarrollar las incógnitas del caso, que surgieron durante el desarrollo del estudio investigativo, a cada los entrevistados se presentó las problemáticas y antecedentes levantados, para el proceso de entrevista.

Se muestran los resultados obtenidos en una matriz comparativa a fin de analizar ambos enfoques que se obtuvieron por cada entrevistado, evaluando el punto de vista aportado durante el proceso del levantamiento de información acorde con la metodología seleccionada en relación a la Norma de Contabilidad de Información Financiera 15 por el reconocimiento de ingreso; para finalizar se el capítulo se presentaran las conclusiones y resultados por parte de los investigadores con respecto al trabajo realizado.

Entrevista a Expertos en NIIF para trabajo de titulación: ANÁLISIS DE LOS IMPACTOS FINANCIEROS Y EN EL IMPUESTO A LA RENTA DE LA APLICACION NIIF 15 EN UNA EMPRESA PROMOTORA DE TURISMO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

Autores: Joel Gavidia y Javier Florencia

Entrevistado: Sr. Jaime Castro.

Cargo: Socio de Auditoria- *Deloitte & Touche Ecuador Cía. Ltda.*

Cuestionario –NIIF 15

1. Los paquetes turísticos ofrecidos por los operadores turísticos incluyen generalmente el servicio de transporte, servicio de hospedaje, alimentación y guías turísticas, entre otros.

Con relación al paso 2 de las NIIF 15 en su opinión, los operadores turísticos deberían identificar varias obligaciones individuales de desempeño; o una sola obligación combinada de desempeño que conforme el paquete turístico.

Todas las obligaciones de desempeño tienen que ser identificadas y registradas individualmente, capaz en este tipo de industria pudiera en algunos casos ser una sola porque los servicios se prestan uno solo (son combinados) en el mismo momento, no son individuales, si hablamos de un tour en un barco, está el alojamiento e incluye la alimentación, incluye todo, entonces pudiera en algún momento pensarse que se puede hacer una sola, sin embargo, lo más aconsejable es hacerlo individualmente, porque a pesar que el barco, los paquetes turísticos incluyen la alimentación, movilización, hospedaje, también hay algunos servicios que no se incluyen como licores, se incluyen licores nacionales o de la localidad donde se opera, pero si se trata de cocteles internacionales o licores finos, esos ya no incluyen, el pasajero tiene que cancelarlos, entonces allí pudiera haber una confusión, en lo que es la alimentación o bebida que se pide extra paquete, los cuales son servicios adicionales.

2. De acuerdo con el paso 5 de la NIIF 15 el ingreso por servicio debe ser reconocido en el estado de resultado en el momento en que el servicio ofrecido ha sido entregado al cliente. En el caso de la operadora de turismo, ¿en qué momento la empresa cumple con este requisito (cuando se emite la factura a la agencia; o cuando aborda el transporte el pasajero hacia el exterior; o al arribo del pasajero al puerto de destino; o cuando regresa al punto de salida?

La factura simplemente es la emisión por el compromiso, pero como la norma lo establece, el ingreso se reconoce en función al devengado que no puede ser reconocida cuando se emite la factura, ya que la factura simplemente es el comprobante legal que establece las normas tributarias, pero el reconocimiento de ingresos de acuerdo con NIF es en base al devengado, que se devenga cuando el pasajero hace uso del servicio que se está otorgando (en este caso sería cuando ya se culmina).

En este caso cuando se otorga, puede ser cuando se culmina o puede ser parcial (se puede ir reconociendo de manera parcial), debe irse reconociendo en función al

devengado, porque si es un paquete que incluye varios días y que se corta un mes, entonces se debe reconocer lo que se devengo en el mes que se está cerrando.

3. En el proceso de confeccionar paquetes turísticos, la promotora tiene que efectuar pagos a los proveedores al exterior; y facturar a las agencias de viaje locales estos valores, bajo el concepto de reembolso de gastos, sin considerar IVA ni retenciones a la fuente. Los pagos a los proveedores del exterior y las facturas emitidas por reembolso de gastos no pasan por el estado de resultado. Lo único que se incluye en el estado de resultado es la factura por la intermediación que emite el operador a la agencia de viaje. ¿Cuál es su opinión con respecto a este tratamiento?

La norma establece que, si simplemente son intermediarios, no tiene que registrar el 100% tiene que registrar la comisión nada más, entonces en ese caso cuando hace la entrega del servicio, el uso del paquete, tiene que dar de baja el activo contra en anticipo del cliente y reconocer simplemente el margen ese 10 % como ingreso, pero no es ingresos de servicios turísticos, es ingreso de comisión.

¿Así mismo como explicó hace un momento, yo vendí a mi cliente en 100 pero la operadora me lo dejo en 90, yo tengo mi utilidad de 10, esa utilidad al momento en que yo ya hago el cierre, la paso al estado de resultado como otra parte de los ingresos?

Es un solo ingreso porque tu estas vendiendo 100, tu no estas vendiendo 90, 90 es tu costo, tu cobraste 100 y es un ingreso diferido, tú le transferiste 90 a tu operador turístico pero ambos son anticipos, por un lado tú tienes anticipos recibidos y por otro lado anticipos entregados, lo cual son cuentas de evaluación de activo y pasivo nada más, que ambas van a ser trasladadas a resultados en el momento que se preste el servicio, el reconocimiento del ingreso y el reconocimiento del costo que se le está pagando al operador turístico.

4. De acuerdo con las disposiciones generales del reglamento de operación turística es de carácter obligatorio para los establecimientos que realicen la intermediación a través de terceros para venta de paquetes turísticos el velar por el cumplimiento de los servicios ofrecidos a los clientes que adquirieron los paquetes. En relación con la NIIF 15 una vez satisfechas las obligaciones contraídas podemos reconocer el ingreso, en las operadoras turísticas cómo es el maneja y seguimiento para verificar el buen trato y cumplimiento de los

beneficios ofrecidos a través de terceros y a la vez si estos son realizados por ustedes o por las agencias.

De acuerdo con la Norma Contable no es obligación el seguimiento de la satisfacción por parte del cliente, hablando de lógica pura, si yo fuera un operador turístico y quiero asegurarme de que se cumplió el compromiso de mi proveedor en el exterior, le hago una encuesta a mis pasajeros cuando retornen al país, si el servicio fue cumplido con satisfacción, es la única forma que tendría para corroborarlo. En casos reales de evaluación de la satisfacción recibida en el servicio turístico, una aerolínea presta una encuesta de calidad, para conocer si fue apropiado y medir la satisfacción del consumidor (sirviendo de respaldo físico).

El juicio se prestó y bien, va al ministerio de turismo a hacerles una revisión y ellos dicen mira aquí están las evaluaciones de los clientes (y con eso ya cumples la satisfacción del cliente y se cumple también en teoría parte de la norma que ellos están, aunque la norma no te obliga, sino que ya es cuestión operacional de la compañía

En los casos en que ellos arman sus paquetes. Eso es otro caso allí ya no hay comisión, cuando tu compras un paquete cerrado ahí hay comisión, pero cuando tu armas un paquete y compras 2 o 3 productos a diferentes proveedores esos ya son costo de venta, esos ya son costo de servicios prestados (ya es un margen de servicio) cuándo tu estas trabajando con 3 proveedores siempre, coges y le vendes a un turista nacional un paquete que dice que va a Italia a Francia y Alemania, entonces tú tienes varios proveedores, eso no es comisión, eso ya es un paquete que tu estas armando y que esos son tus costos versus tu ingreso por el valor que vendiste del paquete, son diferentes por eso digo que depende y en cada caso uno tiene que evaluar cómo está sustentado (En este caso queda claro que debe estar sustentado por un contrato para que diga) si el proveedor gasta más o menos eso es problema de él.

5. De acuerdo con la ley de prevención de lavado de activos, el sector de turismo es considerado como un sujeto obligado a declarar ingresos inusuales o cuales no puedan ser justificadas por parte de sus clientes o proveedores a organismos de control.

¿Considera que una operadora de turismo deba ser responsable por los ingresos que genera una agencia, una vez realizada la venta del paquete turístico a un potencial riesgo inusual?

¿Considera usted que en el caso que un ingreso inusual es detectado por la agencia que adquirió un paquete turístico por su venta, en ese momento la operadora y la agencia compartirán el riesgo? ¿O solo una de ellas?

El sector turismo es considerado como un sujeto obligado a ingresos inusuales los cuales no pueden ser justificados por parte del cliente o proveedores a organismos de control, se considera que una operadora de turismo debe ser responsable por los ingresos que genera, una vez realizada la venta del paquete turístico.

No es circulante, sino que es plástico, cuando tú tienes riesgo de lavado de activos; cuando hay flujo de efectivo, pero este tipo de transacciones normalmente no se pagan en efectivo, sino con tarjeta de crédito y cheques.

Una persona natural o jurídica que tenga negocio con una entidad, con una persona natural o jurídica que tenga o se vea inmersa en tema de corrupción (lavado de activos) va a ser investigado, no necesariamente quiere decir que tenga responsabilidad, tiene que tener la documentación sustentatoria apropiada de las transacciones que realice con ese otro sujeto.

**Entrevista a Expertos en NIIF para trabajo de titulación: ANÁLISIS DE LOS
IMPACTOS FINANCIEROS Y EN EL IMPUESTO A LA RENTA DE LA
APLICACION NIIF 15 EN UNA EMPRESA PROMOTORA DE TURISMO DE
LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**

Autores: Joel Gavidia y Javier Florencia

Entrevistado: Sr. William Florencia.

Cargo: Gerente General en Paez Florencia & Co.

Cuestionario –NIIF 15

1. Los paquetes turísticos ofrecidos por los operadores turísticos incluyen generalmente el servicio de transporte, servicio de hospedaje, alimentación y guías turísticas, entre otros.

Con relación al paso 2 de las NIIF 15 en su opinión, los operadores turísticos deberían identificar varias obligaciones individuales de desempeño; o una sola obligación combinada de desempeño que conforme el paquete turístico.

El detalle que me presenta por la operadora de turismo, debe basarse siempre en un contrato para poder medir el ingreso acorde a la NIIF 15, en el caso donde una venta de paquete se genere a finales de año, como registrarías el un paquete que inicio el 26 de diciembre y culmina en enero, no es posible reconocer en ese periodo, debes hacerlo al finalizar el devengado por las obligaciones.

Ahora tu pregunta va encadenada a los servicios ofrecidos, en mi punto de vista no es fundamental el tener un contrato que materialice las obligaciones de desempeño, sin este medio dar de contado que los elementos sean divisibles o indivisibles es más complejo, porque la NIIF te exige que tengas un documento de por medio para garantizar ambas partes.

En tu caso la operadora indicas que emplean la factura, cotizaciones y documentación como soporte para garantizar la operación; en mi experiencia con las agencias de turismo yo les recomiendo que al momento de reflejar las transacciones realicen una división por servicio ofrecido, tu conoces transporte, alimentación, hospedaje, todos lo que ofreció dentro de la venta, no considero una sola transacción porque es divisible de acuerdo al giro del negocio.

2. De acuerdo con el paso 5 de la NIIF 15 el ingreso por servicio debe ser reconocido en el estado de resultado en el momento en que el servicio ofrecido ha sido entregado al cliente. En el caso de la operadora de turismo, ¿en qué momento la empresa cumple con este requisito (cuando se emite la factura a la agencia; o cuando aborda el transporte el pasajero hacia el exterior; o al arribo del pasajero al puerto de destino; o cuando regresa al punto de salida?)

Ya en este caso me consultas por el objetivo que sigue la NIIF 15 que es el reconocimiento de los ingresos, primero hablemos del giro del negocio, una operadora turística entiendo es una intermediaria, está claro, ahora para poder definir el momento exacto de un reconocimiento para un paquete turístico, armemos un caso. Se vende un tour al exterior, un viaje con todos los gastos de hospedaje, alimentación, transporte; la operadora vende a una agencia dicho tour, esta última a su vez lo vende a una cliente que le ha encantado la oferta del tour; en ese momento ellos, la operadora, están por ganar una comisión por la venta y el paquete.

Me indicas 3 escenarios, pero recordemos el pago que dice la NIIF 15, deberás reconocer este ingreso en el momento que el cliente haya devengado la totalidad de los beneficios obtenidos por dicha compra, es decir una vez cumplido con lo ofrecido en el contrato; primer escenario no es posible, en el segundo caso tampoco el cliente apenas está saliendo a su tour, es como reconocerlo cuando ellos facturan, tercer escenario, como esperas que operadora reconozca ni bien llega al punto de destino, es como decir: bueno el cliente llegó sano y salvo, es momento de registrar el ingreso, tampoco esta correcto porque en los 3 escenarios apenas está gozando de ellos, pero no todos.

El ultimo escenario, momento en que el cliente ha satisfecho las obligaciones de desempeño que la operadora puso a su disposición en la venta; por NIIF en ese momento deberás registrar ese ingreso, cuando el viajero este retornando de su tour al país de origen.

3. En el proceso de confeccionar paquetes turísticos, la promotora tiene que efectuar pagos a los proveedores al exterior; y facturar a las agencias de viaje locales estos valores, bajo el concepto de reembolso de gastos, sin considerar IVA ni retenciones a la fuente. Los pagos a los proveedores del exterior y las facturas emitidas por reembolso de gastos no pasan por el estado de resultado. Lo único que se incluye en el estado de resultado es la factura por la intermediación que

emite el operador a la agencia de viaje. ¿Cuál es su opinión con respecto a este tratamiento?

Estamos hablando de la comisión, la misma generará IVA al ser un gasto del exterior, vas a generar gastos y retenciones que asumirá la operadora, ahora el caso es real no es la primera empresa que igualmente hace esta metodología; se deberá legalizar o nacionalizar la factura de las obligaciones de desempeño a con una liquidación de compra y en ese momento genera IVA, es decir nacionalizar el gasto.

4. De acuerdo con las disposiciones generales del reglamento de operación turística es de carácter obligatorio para los establecimientos que realicen la intermediación a través de terceros para venta de paquetes turísticos el velar por el cumplimiento de los servicios ofrecidos a los clientes que adquirieron los paquetes. En relación con la NIIF 15 una vez satisfechas las obligaciones contraídas podemos reconocer el ingreso, en las operadoras turísticas cómo es el maneja y seguimiento para verificar el buen trato y cumplimiento de los beneficios ofrecidos a través de terceros y a la vez si estos son realizados por ustedes o por las agencias.

Aquí no normal es que, en el caso que viaje un cliente, debe existir un contrato donde se garantice el cumplimiento de lo ofrecido, un % de devolución, un seguro; que demuestra la seguridad que el cliente no perderá frente a una calamidad eventual.

Ahora normalmente cuando ocurren este tipo de tours al extranjero, pongamos un escenario a Galápagos, viajes por cinco días, en ese momento la operadora envía un representante de la institución a asegurar el cumplimiento de lo facturado por el cliente y de recibir un trato de calidad en el hotel o resort de hospedaje; en otras ocasiones también sirve de guía o en el mismo hotel existen representantes que verifican la satisfacción del cliente al finalizar su visita. Si bien la NIIF no te obliga que estés pendiente de su calidad de servicio, es deber de la operadora tener un respaldo del devengado por las obligaciones de desempeño cumplidas.

5. De acuerdo con la ley de prevención de lavado de activos, el sector de turismo es considerado como un sujeto obligado a declarar ingresos inusuales o cuales no puedan ser justificadas por parte de sus clientes o proveedores a organismos de control.

¿Considera que una operadora de turismo deba ser responsable por los ingresos que genera una agencia, una vez realizada la venta del paquete turístico a un potencial riesgo inusual?

¿Considera usted que en el caso que un ingreso inusual es detectado por la agencia que adquirió un paquete turístico por su venta, en ese momento la operadora y la agencia compartirán el riesgo? ¿O solo una de ellas?

Te explico, no será responsable de cometer un delito, en el caso de un cliente cancele un paquete turístico alrededor del mundo cancelando de contado diez mil dólares en efectivo, yo no puedo señalarlo como un delincuente, mi deber con la UAFE es informarlo en reportes mensuales, como transacción inusual por un pago de contado elevado alrededor del mundo en zonas riesgosas o de presunción por paraísos fiscales.

Uno no es juez para señalarlo de cometer un delito, la responsabilidad es de reportar nunca la de acusar, estaríamos de riesgo a ser demandados sin pruebas ante un reclamo por parte del cliente.

Ahora bien, dentro de la cadena de mando las responsabilidades deben ser definidas con las agencias, la operadora por procesos internos y manual de riesgos por lavados de activos obligada por la UAFE deberá capacitar a su personal al momento de tener estos casos inusuales. Las agencias no nos reportan las ventas en muchos casos, ellos son independientes de realizar las ventas con quien ellos deseen y en libres ejercicios de poner en venta el paquete a su mejor postor, ahora en ese momento la responsabilidad cuando hemos traspasado el paquete a un tercero cortamos la responsabilidad y riesgo con ellos; de ser parte de algo parecido tienen que reportar al ente regulador para evitar sanciones por omisión.

Resultados de la entrevista

De los resultados abordados en conforme a las problemáticas que prestó el trabajo de titulación, se entrevistó a un experto en normativas contables a fin de tener de primera mano respuestas objetivas y fieles a lo expuesto a la normativa.

Tabla 7
Resultados y Análisis de las entrevistas.

Preguntas	Entrevistado #1	Entrevistado #2	Enfoque de la investigación
Pregunta 1	El enfoque del primer entrevistado con relación a las obligaciones de desempeño indica que deben registrarse de manera individual.	Mientras tanto en la segunda entrevista, la tendencia se mantiene; el entrevistado coincide manteniendo la idea que las obligaciones de desempeño deben ser registradas por separado.	Como autores de la presente tesis nuestra posición debe ir orientado conjunto a la NIIF 15 y la naturaleza del negocio, como conclusión las obligaciones de desempeño serán registradas de manera combinadas.
Pregunta 2	El primer entrevistado declara que la NIIF es bastante clara, el ingreso será reconocido en el momento que las obligaciones sean devengadas, es decir al momento que el viajero regrese al punto de origen.	Por el otro lado, el segundo entrevistado cita el quinto paso del modelo expuesto por la NIIF 15, afirmando que el ingreso se reconocerá únicamente cuando el viajero este de regreso a punto de partida.	Una vez revisados ambos puntos de vista, se llega a una equivalencia en cuanto a resultados, tomando como base el 5to paso de la NIIF, reconociendo el ingreso una vez cumplidas las obligaciones por desempeño.
Pregunta 3	EL primer entrevistado indica durante la ronda de preguntas que el proceso si es común en el giro de negocios, donde la norma establece a los intermediarios, no tiene que registrar el 100% tiene que registrar la comisión nada más.	Mientras el enfoque del segundo entrevistado dicta que se deberá legalizar o nacionalizar la factura de las obligaciones de desempeño a con una liquidación de compra y en ese momento genera IVA.	Ambos enfoques son válidos al momento de las entrevistas; pero como investigadores de la tesis nuestra postura señala, una buena práctica por la empresa al no implementar una liquidación del servicio para proveedores del exterior.

Pregunta 4	<p>El cumplimiento de los beneficios pactados en el contrato debe ser considerado como un control de procesos y calidad; la NIIF 15 no lo exige dentro de su normativa.</p>	<p>En cambio, el segundo entrevistado indica que deben existir cláusulas en los contratos para salvaguardar los intereses de la operadora en caso de incumplimientos con el cliente; también señala la importancia de medir la satisfacción del cliente.</p>	<p>El reglamento de turismo señala la obligación de velar por el cumplimiento de las obligaciones por desempeño; la NIIF no impone su seguimiento o satisfacción del cliente; como resultado las operadoras para el reconocimiento de ingreso deben cumplir con ambos enfoques.</p>
Pregunta 5	<p>En efecto el sector de turismo es de control de lavado de activos por la UAFE, pero riesgo no es compartido con las agencias, y mientras la operación esté justificada por contratos no habría probabilidad de ser observados por actividad inusual.</p>	<p>Según el entrevistado, no debe calificarse de delito a un cliente, sino cumplir con lo expuesto por la UAFE y reportar las transacciones inusuales; tampoco es probable que tenga riesgo compartido con las agencias, teniendo como sustento un contrato de por medio.</p>	<p>Como resultado de la investigación, llegamos al mismo resultado sobre el riesgo, el cual no debe ser compartido, siempre y cuando tengan contratos y reportar a la UAFE los casos inusuales.</p>

Conocimientos del negocio

Para efectos de este trabajo de titulación, el nombre real de la compañía ha sido cambiado, esto con el fin de brindar confidencialidad a la información obtenida durante el trabajo. La entidad tiene como objetivo convertirse en la operadora de turismo de mayor reconocimiento en el mercado, por su variada oferta de destinos y excelencia en servicios con grandes beneficios, para satisfacer los requerimientos de sus pasajeros. La entidad posee varios servicios a la disposición de sus clientes y a continuación mencionaremos los más importantes:

Paquete turístico cerrado. - Los servicios que conforman los paquetes turísticos programados son organizados en base a un itinerario previamente estructurado, que es

adquirido en forma de *bloque* y son vendidos a un precio atractivo a las agencias de viajes minoritas. La complejidad de los tours depende de la cantidad de elementos con los que se conformen. Regularmente estos paquetes son organizados con varios meses de anticipación para que puedan ser comercializados.

Servicios Individuales. - Si el cliente lo solicita, la entidad puede prestar los servicios turísticos de manera más simple, es decir, solamente proporcionar un servicio.

Paquete turístico a la medida. -Si es necesario la compañía puede estructurar un paquete turístico en donde cubra en su totalidad las necesidades del cliente, con la única desventaja que el precio no va ser igual en comparación con los que son previamente organizados.

Contabilización con Implementación de NIIF 15

El proceso contable utilizado por la compañía seleccionado fue sometido al análisis de los cinco pasos establecidos por la NIIF 15 para el reconocimiento y medición de los ingresos. Los resultados fueron los siguientes.

Paso 1: Identificación de contrato con el cliente.

Lo que menciona la norma

Según la NIIF 15 en su párrafo 10, Señala a un contrato como un acuerdo entre dos a más partes que crea derechos y obligaciones exigibles; las prácticas y procesos para establecer contratos con clientes varían entre jurisdicciones legales, sectores industriales y entidades (Rodríguez, 2017).

Además, pueden variar dentro de una entidad (por ejemplo, pueden depender de la clase de cliente o de la naturaleza de los bienes o servicios comprometidos). En su párrafo 9 la NIIF 15 menciona los criterios que se deben cumplir para que un contrato se encuentre dentro del alcance de esta norma, estas son las siguientes (Rodríguez, 2017).

Las partes del contrato lo han aprobado, ya sea el contrato por escrito, de forma oral o de acuerdo a las prácticas tradicionales del negocio; y se comprometen a cumplir con sus respectivas obligaciones (IFRS, 2014).

La Compañía puede identificar los derechos de cada parte con respecto a los bienes o servicios a transferir; (c) Es posible identificar las condiciones

de pago con respecto a los bienes o servicios a transferir; (d) El contrato tiene fundamento comercial; es decir, se espera que el riesgo, calendario o importe de los flujos de efectivo futuros de la entidad cambien como resultado del contrato; y (e) Es probable que la Compañía recaude la contraprestación a la que tendrá derecho a cambio de los bienes o servicios que se transferirán al cliente (Rodríguez, 2017)

Un contrato que no cumple estos criterios debe reconocer un pasivo por los recursos que reciba hasta que cumpla con el hecho de que:

(a) La entidad no tiene obligaciones pendientes de transferir y la contraprestación recibida no es reembolsable; o (b) Se ha terminado el contrato y la contraprestación recibida no es reembolsable.

Situación actual en la compañía con respecto al paso 1

La compañía no realiza ningún tipo de contrato formal al momento de la venta de los paquetes turísticos. Regularmente las agencias de viajes-clientes se contactan al departamento de venta de la operadora por vía telefónica o por medio de correos electrónicos en donde solicitan la Proforma del Tour.

Después de tener claro la información del Tour, el cliente envía los datos de los pasajeros (cedulas, nombres, fechas nacimiento, etc.) y las fechas de salidas del Tour que van adquirir. La operadora después de tener estos datos procede a la emisión de la factura por concepto de reembolso de gasto por el paquete turístico y otra factura por su gestión como intermediario.

Identificación y análisis de Impactos en el Paso 1

Debido al giro del negocio, las proformas y facturas que la compañía atiende son consideradas como un contrato bajo el alcance de la NIIF 15, ya que cumple con los criterios establecidos en la norma contable, como se muestra a continuación:

Tabla 8
Relación de criterios identificados en la lectura de la NIIF y entrevista con el Gerente de operaciones

Tipo de Contrato	Criterio	Análisis	Se cumple
Proforma y Factura	Aprobado por las partes	La aprobación de las partes en este tipo de negocio se da cuando el vendedor envía por correo electrónico la proforma del Tour y las Agencias de Viajes <i>clientes</i> basados en esa proforma proceden a realizar la reserva del Tour enviando la información de los pasajeros	✓
	Derechos identificables	El derecho identificable se puede observar en la proforma y la factura del tour, en ellas se detallan los servicios que debe cumplir la operadora (Boleto Aéreo, Hospedaje, Transporte, Guías Turístico y entre otros servicios)	✓
	Condiciones de pago identificables	El precio del paquete total se encuentra incluido en la proforma.	✓
	Fundamento comercial	Se puede observar la esencial comercial en la transacción, tomando en consideración que existen dos empresas (cliente y proveedor) independientes con intereses distinto, en donde la compañía operadora espera obtener un beneficio económico futuro por la prestación de los servicios.	✓
	Alta probabilidad de cobro de la contraprestación	La política de cobro de la compañía establece que el precio del paquete debe ser cancelado el 50% al momento de la facturación y saldo restante debe ser cancelado 30 días antes de la fecha de salidas del tour.	✓
		Llegando a la conclusión que existe una alta probabilidad que se efectúen los pagos sobre el monto acordado.	
¿Se identifica un contrato?			SI

Como resultado del análisis con respecto a la aplicación del paso 1 en la compañía seleccionada, se ha determinado lo siguiente:

Tabla 9
Resultados del análisis del paso 1 en la compañía seleccionada

Impactos	Resultados
Impacto Contable	No existe un impacto contable.
Impacto en el Impuesto a la renta	No existe un impacto en el impuesto a la renta.
Impacto en el control Interno	La administración deberá consultar con el Abogado de la compañía si la documentación utilizada desde el punto de vista contable como un contrato constituye una base legal al momento de realizar un reclamo judicial.

Paso 2: Identificación de las obligaciones de desempeño.

Lo que menciona la norma

El objetivo en este punto de la norma es asegurar que las empresas identifiquen apropiadamente la unidad de registro para los bienes o servicios comprometidos en un contrato con un cliente (Rodríguez, 2017).

En el párrafo 22 de la NIIF 15, se detallan las pautas para la identificación de las obligaciones de desempeño contenidas en un contrato:

Al comienzo del contrato, una entidad evaluará los bienes o servicios comprometidos en un contrato con un cliente e identificará como una obligación de desempeño cada compromiso de transferir al cliente: (a) un bien o servicio (o un grupo de bienes o servicios) que es distinto; o (b) una serie de bienes o servicios distintos que son sustancialmente iguales y que tienen el mismo patrón de transferencia al cliente (Rodríguez, 2017).

Así mismo se debe identificar si se trata de una única obligación de desempeño o de obligaciones de desempeño separadas. La norma establece un proceso de dos pasos para determinar si un bien o servicio comprometido (o un conjunto de bienes y servicios) son distintos:

(a) Considerar al bien o servicio de manera individual y definir si el cliente puede beneficiarse de este bien o servicio por sí mismo o con otros recursos disponibles; es decir, el bien o servicio es capaz de ser distinto; y (b) considerar si el bien o servicio es identificable por separado de otros recursos comprometidos en el contrato; es decir, el compromiso de

transferir el bien o servicio es distinto dentro del contexto del contrato (Rodríguez, 2017).

Situación actual en la compañía con respecto al paso 2

En lo que respecta a las obligaciones de desempeño, la entidad identifica dichas obligaciones al momento que el cliente solicita la proforma del tour, ya que es ahí donde se determinan los servicios que van a incluir en el paquete turístico y los días de duración de los mismo, así como se muestra en la figura 32.

INCLUYE:	
<p>Panama Playa Marzo 1/3</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 02 (DOS) noches de alojamiento en hotel seleccionado de playa. ▪ SISTEMA ALL INCLUSIVE. ▪ Desayunos, almuerzos, cenas, snacks y bebidas ilimitadas. ▪ Deportes acuáticos no motorizados. ▪ Impuestos hoteleros. ▪ IVA mayorista y de agencias. ▪ Traslados aeropuerto – hotel ciudad – hotel playa – aeropuerto en PTY. 	<p>Panamá ciudad Marzo 3/8</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 5 noches de alojamiento en hotel seleccionado en ciudad ▪ Desayunos diarios. ▪ City Tour + Visita al Canal de Panamá (sin entrada) + Tour de compras en Albrook Mall (6 horas). ▪ CORTESÍA: Tour de compras MULTIPLAZA ida y vuelta. ▪ Boleto <u>gve/pty/gve</u> via copa clase o sujeto a espacio

Figura 32 : Detalle de los servicios del paquete seleccionado que va ser evaluado cómo caso de estudio.

Identificación y análisis de Impactos en el Paso 2

La Compañía identifica solo una obligación de desempeño por cumplir, así como se muestra en la tabla 10.

Tabla 10

Identificación de las obligaciones de desempeño que existen dentro de un paquete turístico.

ODD identificadas en el contrato	Tipo de ODD	Descripción de las ODD identificadas
1.-Paquete Turístico	Combinada	La compañía considera una sola obligación de desempeño a todos los servicios que conforman el paquete turístico (boleto aéreo, hospedaje, guías, transporte y entre otros), ninguno de estos servicios puede ser entregado al cliente de manera individual o anticipada, ya que todos fueron elaborados para su realización de manera conjunta y en un tiempo determinado.

Del análisis con respecto a la aplicación del paso 2 en la compañía seleccionada, se ha determinado los siguientes:

Tabla 11
Resultados del análisis del paso 2 en la compañía seleccionada

Impactos	Resultados
Impacto Contable	No existe un impacto contable. La compañía registra sus obligaciones de desempeño según lo indica la norma.
Impacto en el Impuesto a la renta	No existe impacto en el Impuesto a la renta. La compañía emite lo respectivo comprobante de venta en donde se detalla las obligaciones de desempeño que debe cumplir.
Impacto en el control Interno	No existe impacto en el control interno. La compañía mantiene políticas muy estricta al momento de identificar y reconocer las ODD que debe cumplir con sus clientes. Estas obligaciones son monitoreadas periódicamente por el departamento de operaciones con el objetivo de hacer cumplir los servicios ofrecidos.

Paso 3: Determinación de precio de la transacción

Lo que menciona la norma

Una entidad debe evaluar el precio de la transacción en base a los términos del contrato y sus prácticas tradicionales de negocio, el mismo es el importe de la contraprestación que la entidad va a recibir por el cumplimiento del contrato. Al determinar el precio de la transacción se considerará los siguientes aspectos descritos en la NIIF 15: (a) contraprestación variable; (b) limitaciones de las estimaciones de la contraprestación variable; (c) existencia de un componente de financiación significativo en el contrato; (d) contraprestaciones distintas al efectivo; y (e) contraprestación por pagos a realizar al cliente (Rodríguez, 2017).

De acuerdo a lo señalado por la norma NIIF 15, el precio de la transacción estaría compuesto por dos elementos; la contraprestación fija establecida de acuerdo a las obligaciones de desempeño identificadas dentro del contrato, más la contraprestación variable señalada en el contrato que aumentaría o disminuiría el precio final de la transacción (bonos, reembolsos, daños y perjuicios, incentivos, penalizaciones, descuentos, reclamaciones, etc.), tal como se muestra en la figura 33:

$$\begin{array}{rcc}
 \boxed{\text{Precio de la}} & = & \boxed{\text{Contraprestacion}} \\
 \boxed{\text{Transaccion}} & & \boxed{\text{Fija}} \\
 & & = \\
 & & \boxed{\text{Valor Fijo}} \\
 & & \boxed{\text{Acordado}} \\
 & & - \\
 & & \boxed{\text{Contraprestacion}} \\
 & & \boxed{\text{Variable}} \\
 & & = \\
 & & \boxed{\text{Descuentos}} \\
 & & \boxed{\text{Comerciales}} \\
 & & + \\
 & & \boxed{\text{Descuento por}} \\
 & & \boxed{\text{volumen}} \\
 & & + \\
 & & \boxed{\text{Promociones}}
 \end{array}$$

Figura 33: fórmula para el cálculo del precio de una transacción, Adaptado del Informe de Diagnostico, EY, 2017.

En el caso que existiera una contraprestación variable, la entidad en base a experiencias pasadas estimará el importe más representativo entre

- (a) El Valor esperado: la media ponderada de los diferentes escenarios en caso de grandes poblaciones de contratos con características similares; y
- (b) El importe más probable, particularmente cuando existen sólo dos resultados posibles (por ejemplo, una entidad alcanza un bono de desempeño o no).

Sólo se registra el ingreso si es altamente probable que no se va a revertir. Una vez que se elija uno de los dos métodos, se debe aplicar el mismo de forma consistente a cada tipo de consideración variable en tipos de contratos similares.

Situación actual en la compañía con respecto al paso 3

La compañía operadora para determinar el precio de la comisión por intermediación utiliza el método del coste más margen. Este método se basa en agregar un margen de beneficio al coste del producto, tal como se muestra en la tabla 12:

Tabla 12

Fórmula que utiliza la operadora turística para el cálculo del precio de la comisión por intermediación.

Fórmula para el cálculo del precio de la comisión por Intermediación		
Comisión por Intermediación	Precio de venta del paquete a la agencia, sin boleto aéreo	% de comisión
C=(A*B)	(A)	(B)

La compañía estructura los paquetes con varios meses de anticipación lo que le da a la entidad el tiempo suficiente para evaluar el margen de beneficio, calculándolo en base a un porcentaje diferenciador de precios resultante de la negociación con los clientes.

Identificación y análisis de Impactos en el Paso 3

Como resultado del análisis con respecto a la aplicación del paso 3 en la compañía seleccionada, se ha determinado lo siguiente:

Tabla 13

Resultados del análisis del paso 3 en la compañía seleccionada

Impactos	Resultados
Impacto Contable	Se considera que no existen impactos contables.
Impacto en el Impuesto a la renta	Se considera que no existe impacto en el impuesto a la renta.
Impacto en el control Interno	Se considera que no existe impacto en el control interno.

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

Lo que menciona la norma

El objetivo cuando se asigna el precio de la transacción es que una entidad distribuya el precio de la transacción a cada obligación de desempeño por un importe que represente la parte de la contraprestación a la cual la entidad espera tener derecho

a cambio de transferir los bienes o servicios comprometidos con el cliente. Una vez delimitado las obligaciones de desempeño, se determina el precio de cada uno de los servicios como obligaciones de desempeño independientes (Rodríguez, 2017).

La asignación basada en precios de venta independientes (PVI) es el precio al cual una entidad vendería un bien o servicio de forma separada a un cliente, en circunstancias similares y a clientes parecidos (IFRS, 2014). En ausencia de precio directamente observable se necesita estimar el PVI utilizando datos observables y aplicando métodos de estimación de forma conveniente en circunstancias similares. Los métodos adecuados para estimar el precio de venta independiente de un bien o servicio son los siguientes (Rodríguez, 2017):

- Enfoque de evaluación del mercado ajustado: Una entidad 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 entidad 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 (Rodríguez, 2017).
- Enfoque del costo esperado más un margen: Una entidad podría proyectar sus costos esperados de satisfacer una obligación de desempeño y luego añadir un margen apropiado para ese bien o servicio (Rodríguez, 2017).
- Enfoque residual: Una entidad puede estimar el precio de venta independiente por referencia al precio de la transacción total menos la suma de los precios de venta independientes observables de los otros bienes o servicios comprometidos en el contrato (Rodríguez, 2017).

Situación actual en la compañía con respecto al paso 4

La asignación del precio de la comisión por intermediación se da de manera automática al momento que la entidad procede a emitir la factura al cliente.

Identificación y análisis de Impactos en el Paso 4

Como resultado del análisis con respecto a la aplicación del paso 4 en la compañía seleccionada, se ha determinado lo siguiente:

Tabla 14
Resultados del análisis del paso 4 en la compañía seleccionada

Impactos	Resultados
Impacto Contable	Se considera que no existen impactos contables.
Impacto en el Impuesto a la renta	Se considera que no existe impacto en el impuesto a la renta.
Impacto en el control Interno	Se considera que no existe impacto en el control interno.

Paso 5: Reconocimiento del ingreso.

Lo que menciona la norma

De acuerdo a lo señalado en el párrafo 31 de la NIIF 15 una entidad reconocerá los ingresos de actividades ordinarias cuando se satisfaga una obligación de desempeño mediante la transferencia de los bienes o servicios comprometidos al cliente (Rodríguez, 2017).

Situación actual en la compañía con respecto al paso 5

La compañía reconoce la comisión por intermediación como Ingresos en el Estado de Resultado al momento en que se emite factura a los clientes *Agencias de viajes*.

Identificación y análisis de Impactos en el Paso 5

Como resultado del análisis con respecto a la aplicación del paso 1 en la compañía seleccionada, se ha determinado lo siguiente:

Tabla 15
Resultados del análisis del paso 5 en la compañía seleccionada

Impactos	Resultados
Impacto Contable	Existe un aumento indebido en los Ingresos. Debido a que la compañía reconoce su comisión como ingreso antes de haber concluido la prestación de su servicio de intermediación, lo cual sucede con el retorno de los pasajeros al lugar de partida.
Impacto en el Impuesto a la renta	Un aumento en la base para el cálculo de Impuesto a la renta. De forma anticipada por las razones expuestas en el párrafo anterior.
Impacto en el control Interno	La compañía deberá implementar una base de datos de los tours, describiendo entre otra información: fecha de salida, fecha de regreso,

número de factura, nombre del cliente y entre otros. Para identificar las fechas de retornos de cada tour y que sea en ese momento en que el ingreso de la comisión por intermediación sea transferido del pasivo diferido al estado de resultados.

Costos de Contrato

Lo que menciona la norma

En su párrafo 91 y 93 menciona, que una entidad reconocerá como un activo los costos incrementales de obtener un contrato con un cliente si la entidad espera recuperar dichos costos. Los costos de obtener un contrato en los que se habría incurrido independientemente de si se obtuvo el contrato o no, se reconocerán como un gasto cuando tengan lugar, a menos que sean explícitamente imputables al cliente, con independencia de si se ha obtenido o no dicho contrato (Villanueva, 2018).

Adicionalmente en su párrafo 95 establece los criterios para activar los costos incurridos para cumplir un contrato, estos son: (a) los costos se relacionan directamente con un contrato o con un contrato esperado que la entidad puede identificar de forma específica (por ejemplo, los costos relacionados con servicios por prestar bajo una renovación de un contrato existente o los costos de diseño de un activo a ser transferido bajo un contrato específico que aún no ha sido aprobado); (b) los costos generan o mejoran recursos de la entidad que se utilizarán para satisfacer (o para continuar satisfaciendo) obligaciones de desempeño en el futuro; y (c) se espera recuperar los costos (Rodríguez, 2017).

Situación actual en la compañía con respecto al manejo de los costos de contratos

La compañía otorga a los vendedores una comisión del 3% de la utilidad de cada paquete turístico vendido, estas se registran como gasto al cierre del mes en que se emitieron las facturas por los tours vendidos a las Agencias de Viajes *clientes* y son canceladas quince días después que la factura del Tour es pagada en su totalidad por las Agencias de Viajes *clientes*.

Identificación y análisis de Impactos de los costos de contratos

La comisión pagada a los vendedores constituye costos incrementales de obtener los contratos con las Agencias de Viajes *clientes*, por lo que la compañía debe reconocer un activo para luego transferirlo a gasto en el momento en que reconozca como ingreso la comisión por intermediación consecuentemente.

Tabla 16

Resultados del análisis de la aplicación de los costos por contratos en la compañía seleccionada

Impactos	Resultados
Impacto Contable	Aumento en los gastos de comisiones. Por el reconocimiento realizado antes de que el ingreso por comisión por intermediación sea devengado.
Impacto en el Impuesto a la renta	Disminución en la base para el cálculo de Impuesto a la renta.
Impacto en el control Interno	Ver la observación incluida en el paso 5.

Metodología

Caso de estudio

Para una mejor comprensión y desarrollo del trabajo de investigación se presenta un caso de estudio similar a las que realiza la compañía seleccionada en donde se evidencia el impacto de la NIIF 15, de acuerdo al modelo de los cinco pasos descrito anteriormente. Para eso es importante conocer la siguiente información:

- En calidad de proveedor la compañía OPERADORA DE TURISMO SELECCIONADA S.A y a la AGENCIA DE VIAJE CBA S.A. en calidad de cliente.
- El cliente en este caso la AGENCIA DE VIAJE CBA S.A. decide adquirir el siguiente paquete turístico.

-CÓDIGO: D1PTY -DESTINO: CIUDAD Y PLAYA DE PANAMÁ -TIPO DE PROGRAMA: LANDTOUR + BOLETO
-AEROLÍNEA: COPA -FECHA MAX RETORNO: HASTA 31 MAYO 2019

PUNTOS POR PASAJERO: ●



PRECIOS POR PERSONA

HOTELES	TPL	NA	DBL
HARD ROCK + PLAYA BLANCA	1170	-	1271
DESCUENTO PARA PAGOS EN EFECTIVO	1100	-	1195

Figura 34 : Paquete Turístico seleccionado para caso de estudio.

- El cliente envía por correo electrónico la información de los pasajeros y las fechas salidas (el tour es para 4 personas)
- La fecha de facturación del paquete turístico y la comisión por intermediación es el día 12 de diciembre del 2018
- El precio de Venta por la transacción al público del paquete turístico es de 4.780,00
- El precio de Venta a la Agencia de viaje del Paquete turístico es de 4.371,88
- Las fechas de salida de los pasajeros es el día 01 de marzo del 2019 y el regreso es el día 08 de marzo del 2019
- La forma de pago es realizada al contado.

- El costo del paquete es de \$4162,53
- El pago para la emisión de los boletos aéreos se realizará 48 horas después de haber emitido la factura al cliente.
- Para la reserva en los hoteles se pueden realizar hasta quince días antes de las salidas de los pasajeros, Para el caso de estudio la fecha de la reserva y pago de los hoteles será el 13 de febrero 2019.
- El pago de la comisión al vendedor será el 3% de la utilidad del paquete turístico y serán canceladas 15 días después que se encuentre la factura de la cliente pagada en su totalidad.
- En el caso que el cliente quisiera cancelar el paquete, la operadora procederá a ejecutar una las siguientes penalidades:

A.- LUEGO DE 1er. ABONO A 30 DIAS ANTES DEL VIAJE.....	PENALIDAD USD 100 DEPOSITO NO REEMBOLSABLE
B.- 11 A 29 DIAS ANTES DEL VIAJE.....	PENALIDAD DEL 30% DEL TOUR
C.- 7 A 10 ANTES DEL VIAJE.....	PENALIDAD 50 % DEL TOUR
D.- 4 A 7 DIAS ANTES DEL VIAJE.....	PENALIDAD DEL 75 % DEL TOUR
E.- DENTRO DE LAS 72 HORAS AL VIAJE	PENALIDAD DEL 100% DEL TOUR

Figura 35: Penalidades que cobra la operadora a las agencias de viaje en caso de cancelación de un paquete turístico.

- Para fines didácticos los aspectos tributarios tales como IVA y Retenciones han sido excluido del ejercicio

Componentes considerados para contabilización de ingresos ordinarios bajo implementación de NIIF 15

Ventas a crédito: Debido a que la mayor parte de servicios que se ofrecen a los clientes se proporcionan en un periodo determinado de tiempo, la empresa tiene como política comercial que al momento en que se factura el paquete turístico, el cliente debe cancelar al menos el 50% de lo facturado y el restante deberá ser cancelado hasta 30 días antes de las fechas de salidas del Tour.

Comisiones: Las operadoras ofertan sus servicios en los diferentes medios publicitarios con el objetivo de obtener nuevos clientes. Por esta razón la entidad ofrece pagos como incentivo para que se realicen mayores ventas. Estos pagos se denominan comisiones, los cuales de acuerdo a lo establecido en la NIIF 15 se enmarcan bajo el tratamiento de costos de contrato. Los costos de contrato se generarán en el momento en que se proceda con el pago de la comisión y se amortizarán conforme con la transferencia del servicio al cliente.

El proceso contable de la intermediaria turística lo conforman principalmente los siguientes eventos: (1) Facturación del paquete turístico; (2) Facturación de la comisión por intermediación; (3) Facturas recibidas de los proveedores del exterior, (4) Comisión vendedores; y (5) Ejecución del paquete turístico período 2019. A continuación, se presentan los modelos de asiento de diario por cada uno de estos eventos, tal como los incluye la intermediaria turística en sus registros contables, comparados con la contabilización requerida por la NIIF 15:

1.-Facturación del paquete turístico

La intermediaria turística, con base a las proformas y reservaciones efectuadas con los proveedores del exterior, emite una factura con cargo a la agencia de viajes cliente, por el reembolso de gastos por cada paquete turístico vendido por la agencia. La contabilización de este evento es como se describe en la tabla 17:

Tabla 17

Asiento de diario por la venta del paquete turístico compañía y según NIIF 15 con fecha 12 diciembre del 2018.

Cía. Seleccionada			NIIF 15		
Descripción	Debe	Haber	Descripción	Debe	Haber
-1-			-1-		
Cuentas por Cobrar Cliente	4.162,53		Cuentas por Cobrar Cliente	4.162,53	
Pasivos por Reembolso de Gasto		4.162,53	Pasivos por Reembolso de Gasto		4.162,53
P/r Pasivo por reembolso de gasto correspondiente al paquete turístico			P/r Pasivo por reembolso de gasto correspondiente al paquete turístico		

Análisis: No existe diferencia contable al momento de registrar la factura por el reembolso de los costos del paquete turístico. El detalle de los costos que conforma el tour tomado como referencia para el caso de estudio, es:

Tabla 18

El Detalle del costo del paquete turístico tomado como referencia para el caso de estudio.

Descripción	Precio de Venta	Costo de venta
Pasaje Aéreo (Copa)	1.804,64	1.804,64
Hotel 1 (Hard rock)	1.190,00	1.190,00
Hotel 2 (Playa Blanca INC)	808,00	808,00
Guías (D&T panamá)	160,00	160,00
Impuesto (ISD)	107,89	107,89
Comisión de Agentes	80,00	80,00
Utilidad Interna	12,00	0,00
Total del Paquete	4.162,53	4.150,53

2.-Facturación de la comisión por intermediación

Simultáneamente, con la emisión de la factura por reembolso de gastos, la intermediaria turística emite otra factura con cargo a la agencia de viajes cliente por la comisión por intermediación. La contabilización de este evento es como se describe en la tabla 19:

Tabla 19

Asiento de diario por la comisión por intermediación compañía y según NIIF 15 con fecha 12 diciembre del 2018.

Cía. Seleccionada			NIIF 15		
Descripción	Debe	Haber	Descripción	Debe	Haber
-2-			-2-		
Cuentas por Cobrar Cliente	209,35		Cuentas por Cobrar Cliente	209,35	
Ingreso por Intermediación		209,35	Pasivo por Ingreso Diferido Intermediación		209,35
P/r Ingreso la comisión por intermediación correspondiente al paquete turístico			P/r Ingreso la comisión por intermediación correspondiente al paquete turístico		

Análisis: Ha sido práctica de la compañía registrar como ingresos la comisión por intermediación al momento que se la factura. De acuerdo con NIIF 15 no debería hacerlo sino hasta cuando los servicios que componen el paquete turístico se encuentren íntegramente prestados a los pasajeros. El cálculo derivado al asiento de diario anterior es de la siguiente manera:

Tabla 20

Calculo que utiliza la compañía para identificar el valor de la comisión por intermediación.

Venta paquete	Precio de venta a la agencia (A)	Descuento comercial. B=(A*% de descuento)	Comisión por Intermediación C=(A* % de comisión)
Paquete turístico	2822,59	338,71	209,35
Boletos Aéreos	1888,00	0,00	0,00

3.-Facturas recibidas de los proveedores del Exterior.

La intermediaria de turismo recibe las facturas a su cargo, emitidas por los proveedores del exterior relacionados con los servicios de transporte, hotel, comida, paseos, etc., que conforman los paquetes turísticos. En función de estos valores la intermediaria estableció el precio de comercialización de esos paquetes. La contabilización de este evento es como se describe en la tabla 21:

Tabla 21

Asiento de cierre periodo 2018 correspondiente a los componentes que conforman el paquete turístico compañía y según NIIF 15 con fecha 31 diciembre del 2018.

Cía. Seleccionada			NIIF 15		
Descripción	Debe	Haber	Descripción	Debe	Haber
-3-			-3-		
Pasivos por Reembolso de Gasto	4.162,53		Pasivos por Reembolso de Gasto	4.162,53	
Cuenta por pagar Proveedor		4042,64	Cuenta por pagar Proveedor		4042,64
Cuenta por pagar (ISD)		107,89	Cuenta por pagar (ISD)		107,89
Provisión (Variación de precio)		12,00	Provisión (Variación de precio)		12,00
P/r Ajuste del pasivo por reembolso y registro de cuentas por pagar cierre 2018			P/r Ajuste del pasivo por reembolso y registro de cuentas por pagar cierre 2018		

Análisis: No existe diferencia entre el tratamiento contable dado por la intermediaria de turismo y el requerido por la NIIF 15.

4. Comisión Vendedores.

Al cierre de cada mes, la intermediaria turística efectúa el asiento para provisionar la comisión que la intermediaria paga a sus vendedores por la gestión de venta efectuada. La contabilización de este evento es como se describe en la tabla 22:

Tabla 22

Asiento de diario de reconocimiento de activos por costos de contrato derivados de la venta del paquete turístico compañía y según NIIF 15 con fecha 31 diciembre del 2018.

Cía. Seleccionada			NIIF 15		
Descripción	Debe	Haber	Descripción	Debe	Haber
-4-			-4-		
Gasto Comisión Vendedores	6,64		Activos por Costos de Contrato	6,64	
Cuentas por Pagar		6,64	Cuentas por Pagar		6,64
P/r Provisión del gasto por comisión por la venta del paquete turístico			P/r reconocimiento de activos por costos de contrato derivado de la venta del paquete turístico		

Análisis: Al cierre de cada mes en que se emitió la factura por reembolso de gastos a la agencia de viajes cliente, la compañía tiene la política registrar como gasto la comisión a pagar a sus vendedores. De acuerdo con NIIF 15, el débito de esta provisión no debe hacerse a gasto, sino hasta cuando se reconozca el ingreso por intermediación. En su lugar se debe crear una cuenta de activo para ese registro. Los cálculos derivados al asiento de diario anterior son de la siguiente manera:

Tabla 23

Datos para el cálculo de costos de contrato.

Datos	Valores
Venta del Paquete	4371,88
Costo del paquete	4150,53
Utilidad del paquete	221,35
% de comisión	3%
Valor de Comisión	6,64

5.-Ejecucion del paquete turístico periodo 2019.

Para el periodo 2019 la compañía procederá a registrar las siguientes transacciones:

5.1.-Provision por Variación de Precio.

La compañía reconoce como otros ingresos al contingente que provisiona en cada paquete turístico. Al no haber existido ninguna variación en los precios de los componentes del paquete del caso de estudio, se procederá al traslado del valor total provisionado U\$ 12,00 como *otros ingresos*.

Cabe mencionar que si hubiera existido alguna una variación de precio en algún componente del paquete la entidad procederá a coger la diferencia del contingente provisionado.

Tabla 24

Reconcomiendo de Ingresos por el contingente provisionado en los paquetes turístico compañía y según NIIF 15 con fecha 13 febrero del 2019.

Cía. Seleccionada			NIIF 15		
Descripción	Debe	Haber	Descripción	Debe	Haber
-5-			-5-		
Provisión (Variación de precio)	12,00		Provisión (Variación de precio)	12,00	
Otros Ingresos		12,00	Otros Ingresos		12,00
P/r otros ingresos provenientes de la provisión por variación no utilizada.			P/r otros ingresos provenientes de la provisión por variación no utilizada		

Análisis: No existe diferencia contable.

5.2.-Reconocimiento del Ingreso por la intermediación.

De acuerdo a lo descrito en el paso cinco de la NIIF 15, menciona que una entidad reconocerá los ingresos cuando se satisfaga una obligación de desempeño comprometidos al cliente.

En opinión de los investigadores, la obligación de desempeño combinada que identificó la intermediaria turística se satisface en el momento en que los pasajeros, clientes finales, pisan el aeropuerto del lugar de salida original. La contabilización de este evento es como se describe en la tabla 25:

Tabla 25

Asiento de diario del registro como ingreso la comisión por intermediación compañía y según NIIF 15 con fecha 08 marzo del 2019.

Cía. Seleccionada			NIIF 15		
Descripción	Debe	Haber	Descripción	Debe	Haber
-6-					
			Pasivo por Ingreso Diferido Intermediación	209,35	
			Ingreso por Intermediación		209,35
			P/r Ingreso la comisión por intermediación correspondiente al paquete turístico		

Análisis: La comisión por intermediación se reconoce en el Estado de Resultado Integrales como ingreso después que de haber culminado el paquete turístico.

5.2.-Reconociemitno de la Comisión de los Vendedores.

Con el objetivo de lograr una adecuada asociación de ingresos con costos, en el mismo momento en que la intermediaria turística reconoce como ingreso la comisión por intermediación, debe también reconocer como gasto las comisiones de ventas pagadas a sus vendedores. La contabilización de este evento es como se describe en la tabla 26:

Tabla 26

Asiento de diario de reconocimiento de activos por costos de contrato derivados de la venta del paquete turístico compañía y según NIIF 15 con fecha 08 marzo del 2019.

Cía. Seleccionada			NIIF 15		
Descripción	Debe	Haber	Descripción	Debe	Haber
-7-					
			Gasto Comisión Vendedores	6,64	
			Activos por Costos de Contrato		6,64
			P/r del gasto por comisión por la venta del paquete turístico		

Análisis: De acuerdo a la NIIF15, la comisión a los vendedores se registra como activo por costos de contrato y se transferirá al gasto después que se haya reconocido el ingreso por intermediación.

Análisis del impacto en los Estados Financieros por la aplicación de NIIF

15.

Con el propósito de reflejar los Estados Financieros al cierre del ejercicio económico 2018 de acuerdo a NIIF 15 la compañía debió incluir en sus registros contables los siguientes asientos de ajustes:

Tabla 27

Estado de Situación financiera Ajustado al 31 de diciembre del 2018.

	Cía. Seleccionada	Ajuste/Reclasificación		NIIF 15
		Debe	Haber	
ACTIVOS				
ACTIVOS CORRIENTES:				
Efectivo y equivalentes al efectivo	16.549,57			16.549,57
Inversiones	175.154,00			175.154,00
Cuentas por cobrar comerciales	193.048,43			193.048,43
Otros activos corrientes	154.971,72	(d) 420,08		155.391,80
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	539.723,72			540.143,80
ACTIVOS NO CORRIENTES				
Propiedad y equipos	148.079,02			148.079,02
Otros activos	36.823,75			36.823,75
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	184.902,77			184.902,77
TOTAL ACTIVOS	724.626,49			725.046,57
PASIVOS Y PATRIMONIO				
PASIVOS CORRIENTES:				
Obligaciones financieras	123.403,56			123.403,56
Proveedores y otras cuentas por pagar	254.298,08			254.298,08
Otros pasivos corrientes	142.942,28		(c) 4.174,49	147.116,77
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	520.643,92			524.818,41
PASIVOS NO CORRIENTES:				
Cuentas por pagar Accionista	97962,72			97962,72
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	97962,72			97962,72
TOTAL PASIVOS	618606,64			622.781,13
PATRIMONIO				
Capital pagado	800,00			800,00
Reserva legal	100,00			100,00
Resultados Acumulados	(61.234,89)	(a) 11.259,38	(b) 424,79	(72.069,48)
Resultados del año	166.354,74			173.434,92
TOTAL PATRIMONIO	106.019,85			102.265,44
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	724626,49			725.046,57
		11.679,46	4.599,28	

Tabla 28

Estado de resultado integrales ajustado por el año terminado el 31 de diciembre del 2018.

Ingresos:	Cía. Seleccionada	Ajuste/Reclasificación		NIIF 15
		Debe	Haber	
Comisión por Intermediación	502729,2	(c) 4.174,49	(a) 11.259,38	509.814,09
Otros Ingresos:	183411,65			183411,65
(+) Facturación por Reembolso	7249748,06			7249748,06
(-) Gastos Boletos Aéreos	3282647,04			3282647,04
(-) Gastos Hotel	2055117,69			2055117,69
(-) Otros gastos paquetes	1585203,94			1585203,94
(-) Gastos por Comisiones	143367,734			143367,734
Total de Ingresos	686140,85			686140,85
Egresos:				
Gastos de Ventas	300979,19	(b) 424,79	(d) 420,08	300.983,90
Gastos Administrativos	216024,86			216024,86
Gastos Financieros	2782,06			2782,06
Total de Gastos	519786,11			519786,11
Utilidad antes de Impuesto a la renta	166354,74			173.434,92
(-) Participación Trabajadores	-24953,21			-24953,21
(-) Impuesto a la Renta	-36281,68			-38.051,73
Utilidad Neta	105119,85			109.633,46
		4.599,28	11.679,44	

- a) Facturas de ventas de Tour 2017 cuyos pasajeros retornaron en el periodo 2018 por un valor de \$11.259.38
- b) Comisiones a los vendedores 2017 que corresponde a servicios entregados en el periodo 2018 por un valor de \$424,79
- c) Facturas de ventas de Tour 2018 cuyos pasajeros retornaron en el periodo 2019 por un valor de \$4.174.49
- d) Comisiones a los vendedores 2018 que corresponde a servicios entregados en el periodo 2019 por un valor de \$420,08 (Ospina, 2014)

Estado de cambio en el patrimonio: El efecto por adoptar NIIF 15 en el periodo 2018 para esta compañía debió ser una disminución en el patrimonio por \$3.754.41, principalmente por ingresos por intermediación y comisiones a vendedores que la compañía registro en el Estado de Resultado en el periodo 2018 cuando debería hacerlo en el 2019 y que al cierre del ejercicio quedan como Activos y pasivos diferidos.

Estado de Flujos de efectivo: El efecto por adoptar NIIF 15 en el periodo 2018 para esta compañía no se ve reflejado en el este estado debido a que los ajustes no representan una entrada o salida de efectivo.

Análisis del impacto en el Impuesto Diferido por la aplicación de NIIF 15.

La NIC 12 Impuesto a las ganancias, menciona que para el registro contable del impuesto diferido se utilizará una variante del método pasivo basado en el balance. Este método examina las diferencias temporarias surgidas de los pasivos como de los activos, es decir la diferencia entre la base fiscal y la base contable de un activo y pasivo, como se muestra a continuación:

Tabla 29

Análisis de Impuestos Diferidos en Pasivos por ingresos diferidos 2018 cuyos pasajeros retornaron en el periodo 2019.

Año	Concepto	Base NIIF	Base Fiscal	Tipo de Diferencia	Tasa IR	Valor	Impuesto Diferido
2018	Pasivo por Ingresos Diferidos	4.174,49	0,00	4.174,49	25%	1.043,62	Activo

Tabla 30

Asiento de diario de Impuesto Diferido por Ingresos Diferidos con fecha 31 diciembre del 2018.

Descripción	Debe	Haber
-8-		
Activo por Impuesto Diferidos	1.043,62	
Gastos de Impto. Renta Diferido		1.043,62
P/r activo por ID por ingreso diferido		

Análisis: se reconoce un activo por impuesto diferido debido a que en el período 2018 se factura la totalidad de la venta, comisión por intermediación, mientras que contablemente según la NIF 15 se debe reconocer el ingreso a medida que se vayan ejecutando las obligaciones de desempeños comprometidas a lo largo del tiempo.

Tabla 31

Análisis de Impuestos Diferidos en Pasivos por ingresos diferidos 2017 cuyos pasajeros retornaron en el periodo 2018.

Año	Concepto	Base NIIF	Base Fiscal	Tipo de Diferencia	Tasa IR	Valor	Impuesto Diferido
2017	Pasivo por Ingresos Diferidos	11.259,38	0,00	Deducible	25%	2.814,85	Activo

Análisis: La compañía al cierre del ejercicio 2017 debió haber reconocido un activo por impuesto diferido por la diferencia entre la base contable y la base fiscal por la comisión por intermediación de los paquetes turístico emitidos en el periodo 2017 pero que se ejecutaron en el periodo 2018.

Tabla 32

Asiento de diario de Impuesto Diferido por Ingresos Diferidos con fecha 31 diciembre del 2018.

Descripción	Debe	Haber
-9-		
Gastos de Impto. Renta Diferido	2.814,85	
Utilidades Retenidas		2.814,85
P/r activo por ID por ingreso diferido		

Análisis: Al no encontrarse provisionado el activo por impuesto diferido en el periodo 2017, la compañía al momento de registrar el Gastos por Impuesto a la Renta Diferido, recurre ajustar la contrapartida contra utilidades retenidas, al haberse reconocido el total de los ingresos en el periodo anterior y haber tributado sobre esa base.

Tabla 33

Mayorización Gastos por Impuesto a la Renta Diferido.

Gastos por Impuesto a la Renta Diferido			
Periodo	Debe	Haber	Refe.
2018		1.043,62	(8)
	2.814,85		(9)
Total	2.814,85	1.043,62	
Saldo	1.771.23		

Por este valor no se sugerirá la preparación de un asiento de diario para ser incluido en los Estados Financieros por considerarlo no significativo y que no volverá a surgir estas diferencias en periodos subsiguientes, debido a que la política contable requerida por la NIIF 15 en diferir los ingresos por intermediación hasta que se cumplan las obligaciones de desempeño que componen el tour no genera ninguna diferencia con las disposiciones tributarias.

Análisis del impacto en el Impuesto Corriente por la aplicación de NIIF 15.

De acuerdo con el análisis realizado, los impactos tributarios de la aplicación de la NIIF 15 en la compañía seleccionada, implicaron el reconocimiento de ingresos por intermediación y gastos por comisiones a vendedores correspondientes al periodo anterior del análisis al no cumplirse los criterios que menciona la norma. Adicional se reversaron ingresos por intermediación y gastos por comisiones a vendedores correspondientes al periodo de análisis cuyos efectos se ven reflejados en la conciliación tributaria como se muestra a continuación:

Tabla 34

Conciliación tributaria 2018 de la empresa seleccionada.

	Cía. Seleccionada	NIIF 15
	<i>(US Dólares)</i>	<i>(US Dólares)</i>
Utilidad del año antes participación e impuesto a la renta	166.354,74	173.434,92
(-) Participación de trabajadores	(24.953,21)	(24.953,21)
Utilidad según estados financieros antes del impuesto a la renta.	141.401,53	147.419,68
Impuesto a la renta		
(+) Gastos no deducibles	3.725,19	3.725,19
(-) Deducciones adicionales	-	-
Base Tributaria	145.126,72	151.144,87
Impuesto a la renta causado 25%	36.281,68	38.051,73
Anticipo de impuesto a la renta calculado	34.324,38	34.324,38
Total, de anticipo de impuesto a la renta	34.324,38	34.324,38
Gastos por impuesto a la renta:		
Corriente	36.281,68	38.051,73
Diferido	-	1.771,23
Impuesto a la renta reconocido en los resultados	36.281,68	39.822,96

Es importante mencionar que el Servicio de Rentas Internas dentro del formulario de Impuesto a la renta 101 se puede observar que existe una sección denominada *Pasivos por Ingresos Diferidos* en donde se va colocar los ingresos por intermediación no reconocidos en el periodo de acuerdo a los requerimientos que

plantea la NIIF 15.

Otro aspecto tributario a considerar.

Como se ha mencionado en el transcurso del trabajo de investigación, las compañías operadoras de turismo son entidades intermediarias entre las empresas que ofrecen los diversos servicios turísticos y las agencias de viaje quienes consiguen a los viajeros.

Estos servicios son facturados por la operadora a sus clientes *Agencias de Viajes* bajo la figura de reembolso de gasto por la cual no genera Impuesto al valor agregado y no es considerado como parte de los ingresos operacionales. Los servicios que componen el paquete turístico en su mayoría son realizados en el exterior y facturado a nombre de la operadora. Tomando como referencia las entrevistas realizadas, ambos expertos coinciden que la compañía operadora debe efectuar una liquidación de compra por los servicios efectuados en el exterior y aplicar la respectiva retención de fuente e IVA como lo indica la ley de régimen tributario interno en su artículo 30.

Mientras que el enfoque de los investigadores respalda los procedimientos aplicados por la compañía, en no realizar una liquidación de compra por los servicios efectuados en el exterior debido a que el costo de dichos servicios no es ni deben ser considerados como propios por la operadora. Para efectos de control y manejo, únicamente debe registrarlos en cuentas transitorias de activo y pasivos, para efectos tributarios se consideran como gastos por reembolsos.

Conclusiones

La aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), en un mundo globalizado y con un gran ritmo de competitividad, es importante en la preparación de información financiera de calidad, de una empresa que quiere competir en ese mercado llamado mundo.

Las NIIF garantizan la transparencia y la comparabilidad de la información financiera y facilitan la toma de decisiones. En consecuencia, se puede concluir lo siguiente:

1. La aplicación de la NIIF 15 demandara un mayor análisis y juicio profesional por parte de las diferentes áreas que conforman la compañía, para la identificación y planteamiento de las obligaciones de desempeño que son la base para el correcto tratamiento contable que exige la presente norma.
2. La compañía seleccionada, conforme a la NIC 18 reconocía el ingreso ordinario por la comisión por intermediación al momento que se factura el paquete turístico. La nueva normativa contable NIIF 15 establece un modelo de reconocimiento de ingresos cuyo cambio de enfoque se basa en la transferencia del control del servicio que se ofreció prestar.
3. Con base a la investigación cualitativa, luego de realizar las entrevistas y analizar los resultados, se puede afirmar que los entrevistados consideran que las obligaciones de desempeño que conforman el paquete turístico deberían ser contabilizados por separados. Mientras que el enfoque de los investigadores, en la compañía seleccionada, se sustenta en registrar una única obligación de desempeño del tipo combinada, considerando que esos servicios son prestados en función de un mismo patrón.

Recomendaciones

Con base a la investigación efectuada se recomienda a la compañía seleccionada lo siguiente:

1. Evaluar si la documentación utilizada desde el punto de vista contable como un contrato constituye una base legal al momento de realizar un reclamo judicial.
2. Implementar una base de datos de los tours, describiendo información en donde se pueda identificar las fechas de retornos de cada tour y que sea en ese momento en que el ingreso de la comisión por intermediación sea transferido del pasivo diferido al estado de resultados.
3. Preparar un manual de políticas y procedimientos contables con adhesión a los requerimientos de la NIIF 15, para facilitar el proceso contable de las transacciones, asegurar la emisión de información financiera razonable y evitar el pago anticipado de impuesto a la renta debido al registro de ingresos antes de que el servicio haya sido realmente prestado al cliente.

Glosario de términos

Turismo. - es el ejercicio de todas las actividades asociadas con el desplazamiento de personas hacia lugares distintos al de su residencia habitual; sin ánimo de radicarse permanentemente en ellos.

Intermediación. - La actividad de intermediación es la ejercida por agencias de servicios turísticos, las sociedades comerciales, constituidas por personas naturales o jurídicas y que, debidamente autorizadas, se dediquen profesionalmente al ejercicio de actividades referidas a la prestación de servicios, directamente o como intermediarios entre los viajeros y proveedores de los servicios (Ministerio del Turismo, 2002).

Operación turística. - La operación turística comprende las diversas formas de organización de viajes y visitas, mediante modalidades como: Turismo cultural y/o patrimonial, etnoturismo, turismo de aventura y deportivo, ecoturismo, turismo rural, turismo educativo - científico y otros tipos de operación o modalidad que sean aceptados por el Ministerio de Turismo (Ministerio del Turismo, 2002).

Se realizará a través de agencias operadoras que se definen como las empresas comerciales, constituidas por personas naturales o jurídicas, debidamente autorizadas, que se dediquen profesionalmente a la organización de actividades turísticas y a la prestación de servicios, directamente o en asocio con otros proveedores de servicios, incluidos los de transportación; cuando las agencias de viajes operadoras provean su propio transporte, esa actividad se considerará parte del agenciamiento. (Ministerio del Turismo, 2005)

Actividad turística. - Conjunto de operaciones que de manera directa o indirecta se relacionan con el turismo o pueden influir sobre él, siempre que conlleven la prestación de servicios a un turista. Son aquellos actos que realiza el consumidor para que acontezca el turismo. Son objetivos de su viaje y la razón por la cual requiere que le sean proporcionados los servicios.

Calidad. - partiendo de la prioridad de las actuales exigencias del mercado turístico, de satisfacer las demandas, en función de elementales estándares, en función de costumbres, usos y culturas.

Centro turístico de escala. - estos centros pueden carecer de atractivos turísticos, pero por estar ubicados estratégicamente, en camino hacia destinos turísticos, se convierten en prestadores de servicios, de atención al visitante, que se detiene en ellos. (Ministerio del Turismo, 2005)

Transportación. - Comprende la movilización de pasajeros por cualquier vía (terrestre, aérea o acuática) que se realice directamente con turistas en apoyo a otras actividades como el alojamiento, la gastronomía, la operación y la intermediación (Ministerio del Turismo, 2005).

Alojamiento. - Se entiende por alojamiento turístico, el conjunto de bienes destinados por la persona natural o jurídica a prestar el servicio de hospedaje no permanente, con o sin alimentación y servicios básicos y/o complementarios, mediante contrato de hospedaje (Reglamento de Turismo, 2004).

Ministerio de Turismo. - es el organismo rector de la actividad turística ecuatoriana, con sede en la ciudad de Quito, estará dirigido por el ministro encargado de preparar las normas técnicas y de calidad por actividad que regirán en todo el territorio nacional (Ministerio del Turismo, 2005).

Tour Operador. - Se refiere a las acciones que realizan los visitantes a un destino turístico. Engloba todas las actividades económicas que se dedican a satisfacer la demanda del turista, encargada de velar por el cumplimiento de los servicios ofrecidos y comprometidos en el contrato establecido en el acuerdo mutuo con el cliente durante el tiempo que transcurre el viaje de la persona contratante del paquete turístico. (Estévez, 2010)

Atractivos turísticos. - Son todos los elementos naturales, técnicos culturales que por sus características se convierten en puntos o instrumentos de visitación o atracción turística. Comprenden los sitios tanto naturales como los factores de vida y actividad humana existentes en determinado lugar o región, los cuales constituyen el principal motivo para que el turista los visite. (Estévez, 2010)

Competitividad Turística. - El concepto de competitividad turística comprende dos enfoques: el de producto y el netamente empresarial. La competitividad del producto es la capacidad de que un atractivo turístico conjugue a su alrededor unas condiciones que lo diferencien y lo hagan accesible con posibilidades de venta. Por consiguiente, la competitividad del producto se refiere no solo a la calidad del recurso turístico en sí, sino también a los factores que lo diferencian y que lo hacen deseable para los turistas. Entre estos factores se incluye la accesibilidad, la infraestructura, la planta turística, la relación calidad/precio, la seguridad, la imagen y la calidad de la superestructura. (Estévez, 2010)

Obligación de desempeño

Las obligaciones de desempeño se consideran aquellas en cuales empresas se ven obligadas a cumplir, por vía de compromisos pactados en un contrato firmado entre la entidad y el cliente, las obligaciones de desempeño se caracterizan por ser entregables de conformidad a lo contractual.

Activo del contrato: El derecho de una entidad a una contraprestación .(IASB, 2010).

Cliente: Una parte que ha contratado con una entidad la obtención de bienes o servicios que son resultado de las actividades ordinarias de la entidad a cambio de una contraprestación. .(IASB, 2010)

Contrato: Un contrato es un acuerdo entre dos o más partes que crea derechos y obligaciones exigibles. .(IASB, 2010)

Ingreso de actividades ordinarias: Ingresos que surgen del curso de las actividades ordinarias de una entidad.

Ingresos: 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. .(IASB, 2010)

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

Pasivo del contrato: La obligación de una entidad de transferir bienes o servicios a un cliente por los que la entidad ha recibido (o se ha vuelto exigible) una contraprestación del cliente. .(IASB, 2010)

Precio de la transacción (para un contrato con un cliente): 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.

Precio de venta independiente (de un bien o servicio): precio al que una entidad vendería un bien o servicio comprometido de forma separada a un cliente.(IASB, 2010)

Referencias

- Bravo. (2018). *Dialnet*. Obtenido de Dialnet:
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6494793>
- Cambridge. (2010).
http://www.cambridge.org/cambridgespanish/files/6414/0906/1947/Sample_Chapter_--_Temas_de_Turismo.pdf. Obtenido de
http://www.cambridge.org/cambridgespanish/files/6414/0906/1947/Sample_Chapter_--_Temas_de_Turismo.pdf:
http://www.cambridge.org/cambridgespanish/files/6414/0906/1947/Sample_Chapter_--_Temas_de_Turismo.pdf
- IFRS. (2004).
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/12_NIC.pdf. Obtenido de
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/12_NIC.pdf.
- IFRS. (2010).
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/no_oficializ/niif/ES_GVT_RedBV2016_IFRS15.pdf. Obtenido de
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/no_oficializ/niif/ES_GVT_RedBV2016_IFRS15.pdf.
- IFRS. (2010).
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_public/con_nor_co/vigentes/nic/12_NIC.pdf. Obtenido de

https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/12_NIC.pdf.

Jimenez. (2015). <https://www.gerencie.com/nic-18-ingresos-ordinarios-ingresos-por-prestacion-de-servicios-i.html>. Obtenido de <https://www.gerencie.com/nic-18-ingresos-ordinarios-ingresos-por-prestacion-de-servicios-i.html>.

LRTI. (2010). <http://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/197d4927-c64f-4419-a653-05a2b8e1d6bb/Ley+De+Regimen+Tributario+Interno-2015.pdf>. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/197d4927-c64f-4419-a653-05a2b8e1d6bb/Ley+De+Regimen+Tributario+Interno-2015.pdf>.

Ministerio de Turismo. (2001). <https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/Ley-De-Turismo.pdf>. Obtenido de <https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/LEY-DE-TURISMO.pdf>.

Ministerio de Turismo. (2002). <https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/Ley-De-Turismo.pdf>. Obtenido de <https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/LEY-DE-TURISMO.pdf>.

Ministerio de turismo. (2014). <https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/Ley-De-Turismo.pdf>. Obtenido de <https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/LEY-DE-TURISMO.pdf>.

Ministerio de turismo. (2018). *turismo ecuador*. Obtenido de turismo ecuador: <https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2019/02/Informe-Rendici%C3%B3n-de-Cuentas-2018-MINTUR.pdf>

OMT. (2019). *OMT*. Obtenido de OMT: <https://www2.unwto.org/es/press-release/2019-01-21/las-llegadas-de-turistas-internacionales-suman-1400-millones-dos-anos-antes>

Organización Mundial del Turismo. (2017). Obtenido de <https://www2.unwto.org/es/content/por-que-el-turismo>

Ortega. (2016). *Universidad Laica Vicente Rocafuerte*. Obtenido de Universidad Laica Vicente Rocafuerte: <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/1293>

Quintanilla. (2018). *repositorio ucsg*. Obtenido de repositorio ucsg: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/13057/1/T-UCSG-PRE-ECO-CICA-397.pdf>

Reglamento ley turismo. (2004). *Ministerio de turismo*. Obtenido de Ministerio de turismo: <https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2016/03/Reglamento-General-A-La-Ley-De-Turismo.pdf>

Reglamento general de actividades turísticas . (2002). *Ministerio de Turismo*. Obtenido de Ministerio de Turismo: <https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/Reglamento-General-De-Actividades-Tur%C3%8DSTICAS.pdf>

Rodríguez. (2017). <http://repositorio.ulima.edu.pe/handle/ulima/5368>. Obtenido de <http://repositorio.ulima.edu.pe/handle/ulima/5368>.

Ron . (2015). <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2015/contabilidad.html/C:/Users/Samsung/Downloads/115-Texto%20del%20art%c3%adculo-432-1-10-20170404.pdf>. Obtenido de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2015/contabilidad.html/C:/Users/S>

amsung/Downloads/115-Texto%20del%20art%20c3%20adculo-432-1-10-20170404.pdf.

Salvador. (2014).

https://www.usfq.edu.ec/publicaciones/enfoque/Documents/enfoque_018.pdf.

Obtenido de

https://www.usfq.edu.ec/publicaciones/enfoque/Documents/enfoque_018.pdf

.

SRI. (2009). [http://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/2f052de7-67ff-43b0-bfe2-](http://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/2f052de7-67ff-43b0-bfe2-65f42db24c93/Reglamento+Aplicacion+De+La+Ley+De+Regimen+Tributario+Interno.pdf)

[65f42db24c93/Reglamento+Aplicacion+De+La+Ley+De+Regimen+Tributario+Interno.pdf](http://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/2f052de7-67ff-43b0-bfe2-65f42db24c93/Reglamento+Aplicacion+De+La+Ley+De+Regimen+Tributario+Interno.pdf). Obtenido de

<http://www.sri.gob.ec/BibliotecaPortlet/descargar/2f052de7-67ff-43b0-bfe2-65f42db24c93/Reglamento+Aplicacion+De+La+Ley+De+Regimen+Tributario+Interno.pdf>.

Supercias. (1999). [https://portal.supercias.gob.ec/wps/wcm/connect/77091929-52ad-](https://portal.supercias.gob.ec/wps/wcm/connect/77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318/Ley+De+Compa%C3%91IAS+act.+Mayo+20+2014.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318)

[4c36-9b16-64c2d8dc1318/Ley+De+Compa%C3%91IAS+act.+Mayo+20+2014.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318](https://portal.supercias.gob.ec/wps/wcm/connect/77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318/Ley+De+Compa%C3%91IAS+act.+Mayo+20+2014.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318).

Obtenido de [https://portal.supercias.gob.ec/wps/wcm/connect/77091929-52ad-4c36-9b16-](https://portal.supercias.gob.ec/wps/wcm/connect/77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318/Ley+De+Compa%C3%91IAS+act.+Mayo+20+2014.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318)

[64c2d8dc1318/Ley+De+Compa%C3%91IAS+act.+Mayo+20+2014.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318](https://portal.supercias.gob.ec/wps/wcm/connect/77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318/Ley+De+Compa%C3%91IAS+act.+Mayo+20+2014.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=77091929-52ad-4c36-9b16-64c2d8dc1318).

Superintendencia de control y poder del mercado. (2018). *Superintendencia de control y poder del mercado*. Obtenido de Superintendencia de control y poder del mercado: <http://www.scpm.gob.ec/sitio/wp->

content/uploads/2019/03/Agencias-de-Viajes-en-
Ecuador_Sector_Turismo.pdf

Apéndice

Soportes para el desarrollo del caso de estudio.

Apéndice A: Proforma que se le envía a la agencia



Proforma: 0031710

Elaborado en: GYE

Emitida: 11/12/2018

Vence: 11/12/2018

At: [REDACTED]

Cliente: [REDACTED]

9 DE OCTUBRE 406 Y CORDOVA EDIF. MU PISO 3 OFICINA 3
2563102

<u>Pax</u>	BONILLA VARGAS/MARTA ELIZABETH x4	2,822.59
<u>Ciudad</u>	PANAMA - PANAMA	
<u>Hotel</u>	COPA AIRLINES S.A.	Descuento: 338.71
<u>Programa</u>	combinado ciudad y playa	

Misceláneos

<u>Habitación</u>	dbl	
<u>IN</u>	01/03/2019	
<u>OUT</u>	08/03/2019	
<u>Observación</u>	combinado ciudad y playa	Misceláneos: 1,888.00

Time Limit Abono: 11/12/2018

Time Limit Pago Total: 11/12/2018

PENALIDADES POR CANCELACION DEL PROGRAMA:

A.- LUEGO DE 1er. ABONO A 30 DIAS ANTES DEL VIAJE.....PENALIDAD USD 100 DEPOSITO NO REEMBOLSABLE
 B.- 11 A 29 DIAS ANTES DEL VIAJE.....PENALIDAD DEL 30% DEL TOUR
 C.- 7 A 10 ANTES DEL VIAJE.....PENALIDAD 50 % DEL TOUR
 D.- 4 A 7 DIAS ANTES DEL VIAJE.....PENALIDAD DEL 75 % DEL TOUR
 E.- DENTRO DE LAS 72 HORAS AL VIAJEPENALIDAD DEL 100% DEL TOUR

Sub total	4,371.88
Intermediación	209.35
IVA	25.12
Total a Pagar	4,387.00

ANGELICA VILLEGAS - MAYORISTA

Apéndice B: Proforma que la compañía utiliza internamente

Movimientos. 12/Ago/2018

Modificando la Proforma No.: 31710

scMoyvk

Cliente: XXXXXXXXXX CURUC: XXXXXXXXXX Emi.: 11/12/2018 Vce.: 11/12/2018
 Código: 00014
 Dirección: 9 DE OCTUBRE 406 Y CORDOVA EDIF. MU PSO 3 OFCNA 3
 Teléf Dom.: 2522102 Teléf Com.: 2522468 Teléf Cel.: 2002124 Vend.: 03838

Detalle:
 Pax: BONILLA VARGAS/MARTA ELIZABETH x 4
 Ciudad: PANAMA PANAMA PANAMA Visitador:
 Hotel: 00178 COPA AIRLINES S.A. Contacto: 01211
 Programa: Panama combinado ciudad y playa

Misceláneos:
 Habitación: dbi
 In: 01/03/2019 Out: 08/03/2019 Time Limit Abonos: 11/12/2018 Time Limit Pago Total: 11/12/2018
 Observación: incluye Boletos aereos + traslados cby tour + tour de compras + hospedaje en hotel Hard Rock + Playa blanca

Valores:	Grabar	Costos	Imprimir	Salir
Precio:	2.822.59	Misceláneos: 1.888.00	Valor:	4.710.59
Comisión Agencia %:	12.000	Descuento:	Valor:	338.71
Comisión Intern. %:	7.417	Valor:	Costo:	4.371.88
		Prov. Intern.:	Utilidad:	209.35
				25.12
				TOTAL:
				4.397.00

Sub - Total: 4.710.59
 Descuentos: 338.71
 Venta Tarifa 0%: 4.371.88
 Venta Tarifa 12%: 209.35
 I.V.A. 12%: 25.12
TOTAL: 4.397.00

Apéndice D: Factura que emite la Operadora por el paquete turístico.

DIRECCIÓN MATRIZ:
Chimborazo 203 y Velez

DIRECCIÓN SUCURSAL:

Teléfono(s): 042566428/087472051

Obligado a llevar contabilidad: SI

R.U.C.: [REDACTED]

FACTURA

No.: 001-001-000045775

NÚMERO DE AUTORIZACIÓN:
1212201801200100100004577509925493786

FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN:
2018-12-12T09:51:22-05:00

AMBIENTE: PRODUCCION
EMISIÓN : NORMAL
CLAVE DE ACCESO:



121220180109925493780010010010000457751234567810

Razón Social / Nombres y Apellidos: [REDACTED]

Fecha de Emisión: 12/12/2018

RUC/CI: [REDACTED]

Código	Cant.	Descripción	Precio Unitario	Descuento	Precio Neto	Precio Total
001	1	PAQUETE TURISTICO - BONILLA VARGAS/MARTA	4,162.53	0.00	4,162.53	4,162.53

Pax **BONILLA VARGAS/MARTA ELIZABETH x 4**

Ciudad **PANAMA - PANAMA**

Hotel **COPA AIRLINES S.A.**

Programa **combinado ciudad y playa**

Misceláneos

Habitación **dbl**

IN **01/03/2019**

OUT **08/03/2019**

Observación **combinado ciudad y playa**

VENDEDOR: [REDACTED]

PROFORMA: 0031710

PREPARADA: [REDACTED]

SUB-TOTAL 12%:	0.00
SUB-TOTAL 0%:	4,162.53
SUB-TOTAL No Objeto de IVA:	0.00
SUB-TOTAL Exento de IVA:	0.00
SUB-TOTAL SIN IMPUESTO:	4,162.53
TOTAL DESCUENTO:	0.00
ICE:	0.00
IVA 12%:	0.00
IRBPNR:	0.00
PROPINA:	0.00
VALOR TOTAL:	4,162.53

Forma de Pago		Valor
Otros Con Utilización Del Sistema		4,162.53

Nombre de Contacto: STEPHANIE -TRIPANDTRIPSA-

Información Adicional

Dirección : 9 DE OCTUBRE 406 Y CORDOVA EDIF. MU PISO 3

Teléfono : 2563102

E-Mail : [REDACTED]

Ciudad : PANAMA

Apéndice E: Factura que emite la Operadora por la comisión por intermediación.

DIRECCIÓN MATRIZ:
Chimborazo 203 y Velez

DIRECCIÓN SUCURSAL:

Teléfono(s): 042568428/087472051

Obligado a llevar contabilidad: SI

R.U.C.: [REDACTED]

FACTURA

No.: 001-001-000045776

NÚMERO DE AUTORIZACIÓN:
1212201801200100100004577609925493780

FECHA Y HORA DE AUTORIZACIÓN:
2018-12-12T09:54:28-05:00

AMBIENTE: PRODUCCION
EMISIÓN : NORMAL
CLAVE DE ACCESO:



1212201801099254937800120010010000457761234567816

Razón Social / Nombres y Apellidos: [REDACTED]

Fecha de Emisión: 12/12/2018 RUC/CI: [REDACTED]

Código	Cant.	Descripción	Precio Unitario	Descuento	Precio Neto	Precio Total
003	1	SERVICIO DE INTERMEDIACION	209.35	0.00	209.35	209.35

Fax BONILLA VARGAS/MARTA ELIZABETH x 4

Ciudad PANAMA - PANAMA

Hotel COPA AIRLINES S.A.

Programa combinado ciudad y playa

Misceláneos

Habitación dbi

IN 01/03/2019

OUT 08/03/2019

Observación combinado ciudad y playa

VENDEDOR: [REDACTED]

PROFORMA: 0031710

PREPARADA: [REDACTED]

SUB-TOTAL 12%:	209.35
SUB-TOTAL 0%:	0.00
SUB-TOTAL No Objeto de IVA:	0.00
SUB-TOTAL Exento de IVA:	0.00
SUB-TOTAL SIN IMPUESTO:	209.35
TOTAL DESCUENTO:	0.00
ICE:	0.00
IVA 12%:	25.12
IRBPNR:	0.00
PROPINA:	0.00
VALOR TOTAL:	234.47

Información Adicional

Dirección : 9 DE OCTUBRE 406 Y CORDOVA EDIF. MU PISO 3

Teléfono : 2563102

EMail : [REDACTED]

Ciudad : PANAMA

Forma de Pago	Valor
Otros Con Utilizacion Del Sistema	234.47

Nombre de Contacto: STEPHANIE -TRIPANDTRIPSA-

Página: 1/1.

Apéndice F: cálculo de comisión vendedores intermediación.

Fecha de Facturación	Fecha in	Fecha out	Núm. de Fact.	Nombre del Cliente	Comisión por Intermediación (a)	Utilidad Interna (b)	Base comisión de los vendedores	Comisión vendedores (Compañía)		Comisión vendedores (NIIF 15)		
								2017	2018	2017	2018	2019
16/10/2017	19/04/2018	28/04/2018	497	CLIENTE 1	360,00	14,76	374,76	11,24	-	-	11,24	-
25/10/2017	19/04/2018	28/04/2018	521	CLIENTE 2	385,20	42,34	427,54	12,83	-	-	12,83	-
01/12/2017	01/02/2018	10/02/2018	564	CLIENTE 3	170,15	-	170,15	5,10	-	-	5,10	-
22/12/2017	12/01/2018	16/01/2018	573	CLIENTE 4	14,63	5,88	20,51	0,62	-	-	0,62	-
07/09/2017	15/02/2018	23/02/2018	1478	CLIENTE 5	-	0,58	0,58	0,02	-	-	0,02	-
16/10/2017	02/01/2018	05/01/2018	1636	CLIENTE 6	40,99	40,77	81,76	2,45	-	-	2,45	-
01/11/2017	09/02/2018	13/02/2018	1750	CLIENTE 7	290,52	-	290,52	8,72	-	-	8,72	-
08/11/2017	15/02/2018	23/02/2018	1763	CLIENTE 8	153,62	-	153,62	4,61	-	-	4,61	-
16/11/2017	15/02/2018	23/02/2018	1800	CLIENTE 9	153,62	20,00	173,62	5,21	-	-	5,21	-
20/11/2017	18/01/2018	21/01/2018	1810	CLIENTE 10	127,08	358,53	485,61	14,57	-	-	14,57	-
23/11/2017	05/08/2018	14/08/2018	1832	CLIENTE 11	464,38	29,20	493,58	14,81	-	-	14,81	-
27/11/2017	05/08/2018	14/08/2018	1840	CLIENTE 12	35,16	11,03	46,19	1,39	-	-	1,39	-
28/11/2017	08/02/2018	17/02/2018	1845	CLIENTE 13	177,05	13,13	190,18	5,71	-	-	5,71	-

29/11/2017	09/02/2018	13/02/2018	1847	CLIENTE 14	160,00	-	160,00	4,80	-	-	4,80	-
15/12/2017	12/01/2018	16/01/2018	1869	CLIENTE 15	67,15	42,58	109,73	3,29	-	-	3,29	-
15/12/2017	07/03/2018	12/03/2018	1872	CLIENTE 16	71,25	-	71,25	2,14	-	-	2,14	-
21/12/2017	14/03/2018	19/03/2018	1882	CLIENTE 17	23,12	3,17	26,29	0,79	-	-	0,79	-
22/12/2017	07/07/2018	12/07/2018	1884	CLIENTE 18	71,25	-	71,25	2,14	-	-	2,14	-
17/05/2017	18/05/2018	19/05/2018	37052	CLIENTE 19	-	50,46	50,46	1,51	-	-	1,51	-
03/07/2017	16/10/2018	24/10/2018	37747	CLIENTE 20	248,48	-	248,48	7,45	-	-	7,45	-
15/09/2017	01/01/2018	02/01/2018	39225	CLIENTE 21	17,01	-	17,01	0,51	-	-	0,51	-
13/10/2017	21/01/2018	25/01/2018	39655	CLIENTE 22	14,28	-	14,28	0,43	-	-	0,43	-
20/10/2017	16/01/2018	19/01/2018	39793	CLIENTE 23	74,84	-	74,84	2,25	-	-	2,25	-
20/10/2017	09/01/2018	12/01/2018	39795	CLIENTE 24	31,15	-	31,15	0,93	-	-	0,93	-
23/10/2017	24/04/2018	29/04/2019	39841	CLIENTE 25	323,80	69,96	393,76	11,81	-	-	11,81	-
01/11/2017	13/01/2018	17/10/2018	40012	CLIENTE 26	30,77	18,60	49,37	1,48	-	-	1,48	-
07/11/2017	08/02/2018	16/02/2018	40077	CLIENTE 27	-	276,78	276,78	8,30	-	-	8,30	-
08/11/2017	25/03/2018	28/03/2018	40107	CLIENTE 28	50,00	-	50,00	1,50	-	-	1,50	-
10/11/2017	30/01/2018	30/01/2018	40138	CLIENTE 29	-	3,07	3,07	0,09	-	-	0,09	-
10/11/2017	23/01/2018	29/01/2018	40140	CLIENTE 30	52,08	-	52,08	1,56	-	-	1,56	-

10/11/2017	09/03/2018	14/03/2018	40145	CLIENTE 31	421,68	-	421,68	12,65	-	-	12,65	-
13/11/2017	09/02/2018	13/02/2018	40167	CLIENTE 32	39,48	18,75	58,23	1,75	-	-	1,75	-
14/11/2017	07/01/2018	11/01/2018	40189	CLIENTE 33	36,92	-	36,92	1,11	-	-	1,11	-
14/11/2017	09/02/2018	13/02/2018	40193	CLIENTE 34	201,60	-	201,60	6,05	-	-	6,05	-
15/11/2017	02/01/2018	07/01/2018	40224	CLIENTE 35	69,53	-	69,53	2,09	-	-	2,09	-
16/11/2017	09/02/2018	13/02/2018	40234	CLIENTE 36	56,40	-	56,40	1,69	-	-	1,69	-
16/11/2017	05/03/2018	09/03/2018	40236	CLIENTE 37	172,80	-	172,80	5,18	-	-	5,18	-
16/11/2017	07/01/2018	13/12/2018	40241	CLIENTE 38	-	211,06	211,06	6,33	-	-	6,33	-
16/11/2017	01/01/2018	02/01/2018	40247	CLIENTE 39	-	14,94	14,94	0,45	-	-	0,45	-
16/11/2017	03/01/2018	04/01/2018	40248	CLIENTE 40	-	12,38	12,38	0,37	-	-	0,37	-
16/11/2017	03/01/2018	04/01/2018	40249	CLIENTE 41	-	6,65	6,65	0,20	-	-	0,20	-
16/11/2017	09/01/2018	10/01/2018	40252	CLIENTE 42	-	14,77	14,77	0,44	-	-	0,44	-
16/11/2017	09/01/2018	10/01/2018	40253	CLIENTE 43	-	11,30	11,30	0,34	-	-	0,34	-
16/11/2017	01/01/2018	02/01/2018	40254	CLIENTE 44	-	24,66	24,66	0,74	-	-	0,74	-
16/11/2017	09/02/2018	13/02/2018	40258	CLIENTE 45	56,41	18,75	75,16	2,25	-	-	2,25	-
16/11/2017	12/04/2018	20/04/2018	40262	CLIENTE 46	160,75	-	160,75	4,82	-	-	4,82	-
20/11/2017	11/03/2018	18/03/2018	40285	CLIENTE 47	303,30	-	303,30	9,10	-	-	9,10	-

21/11/2017	22/01/2018	25/01/2018	40323	CLIENTE 48	58,40	16,16	74,56	2,24	-	-	2,24	-
22/11/2017	19/02/2018	23/02/2018	40333	CLIENTE 49	-	15,00	15,00	0,45	-	-	0,45	-
22/11/2017	03/03/2018	10/03/2018	40342	CLIENTE 50	156,15	-	156,15	4,68	-	-	4,68	-
24/11/2017	08/03/2018	15/03/2018	40369	CLIENTE 51	136,33	-	136,33	4,09	-	-	4,09	-
27/11/2017	09/02/2018	13/02/2018	40405	CLIENTE 52	155,70	-	155,70	4,67	-	-	4,67	-
28/11/2017	11/03/2018	18/03/2018	40413	CLIENTE 53	360,63	-	360,63	10,82	-	-	10,82	-
28/11/2017	23/03/2018	27/03/2018	40432	CLIENTE 54	24,10	-	24,10	0,72	-	-	0,72	-
29/11/2017	14/04/2018	21/04/2018	40446	CLIENTE 55	203,80	1,31	205,11	6,15	-	-	6,15	-
29/11/2017	14/04/2018	21/04/2018	40448	CLIENTE 56	101,90	0,65	102,55	3,08	-	-	3,08	-
29/11/2017	12/01/2018	15/01/2018	40450	CLIENTE 57	28,64	-	28,64	0,86	-	-	0,86	-
29/11/2017	10/03/2018	13/03/2018	40452	CLIENTE 58	25,80	-	25,80	0,77	-	-	0,77	-
30/11/2017	23/03/2018	27/03/2018	40458	CLIENTE 59	100,00	-	100,00	3,00	-	-	3,00	-
30/11/2017	15/03/2018	18/03/2018	40460	CLIENTE 60	115,25	35,05	150,30	4,51	-	-	4,51	-
30/11/2017	15/03/2018	18/03/2018	40462	CLIENTE 61	91,85	28,24	120,09	3,60	-	-	3,60	-
30/11/2017	31/01/2018	04/02/2018	40466	CLIENTE 62	87,54	-	87,54	2,63	-	-	2,63	-
30/11/2017	01/01/2018	08/01/2018	40468	CLIENTE 63	27,29	1,61	28,90	0,87	-	-	0,87	-
30/11/2017	18/03/2018	24/03/2018	40470	CLIENTE 64	63,40	25,06	88,46	2,65	-	-	2,65	-

30/11/2017	12/04/2018	23/04/2018	40472	CLIENTE 65	641,28	387,50	1.028,78	30,86	-	-	30,86	-
05/12/2017	09/02/2018	13/02/2018	40505	CLIENTE 66	304,60	-	304,60	9,14	-	-	9,14	-
05/12/2017	01/03/2018	08/03/2018	40509	CLIENTE 67	134,54	-	134,54	4,04	-	-	4,04	-
06/12/2017	11/01/2018	18/01/2018	40513	CLIENTE 68	33,67	19,38	53,05	1,59	-	-	1,59	-
06/12/2017	09/02/2018	13/02/2018	40521	CLIENTE 69	28,75	-	28,75	0,86	-	-	0,86	-
07/12/2017	19/01/2018	22/01/2018	40534	CLIENTE 70	-	0,07	0,07	0,00	-	-	0,00	-
07/12/2017	19/01/2018	22/01/2018	40534	CLIENTE 71	-	39,40	39,40	1,18	-	-	1,18	-
07/12/2017	05/01/2018	09/01/2018	40537	CLIENTE 72	33,74	-	33,74	1,01	-	-	1,01	-
07/12/2017	31/03/2018	07/04/2018	40543	CLIENTE 73	192,08	-	192,08	5,76	-	-	5,76	-
07/12/2017	23/04/2018	30/04/2018	40545	CLIENTE 74	203,52	30,40	233,92	7,02	-	-	7,02	-
08/12/2017	13/03/2018	20/03/2018	40550	CLIENTE 75	263,78	-	263,78	7,91	-	-	7,91	-
08/12/2017	11/02/2018	15/02/2018	40556	CLIENTE 76	187,50	37,58	225,08	6,75	-	-	6,75	-
11/12/2017	14/01/2018	17/01/2018	40558	CLIENTE 77	24,40	8,00	32,40	0,97	-	-	0,97	-
11/12/2017	09/02/2018	13/02/2018	40560	CLIENTE 78	201,60	85,87	287,47	8,62	-	-	8,62	-
11/12/2017	14/01/2018	15/01/2018	40564	CLIENTE 79	11,93	-	11,93	0,36	-	-	0,36	-
12/12/2017	17/01/2018	20/01/2018	40572	CLIENTE 80	15,31	4,00	19,31	0,58	-	-	0,58	-
12/12/2017	22/03/2018	26/03/2018	40574	CLIENTE 81	29,10	58,87	87,97	2,64	-	-	2,64	-

12/12/2017	07/02/2018	11/02/2018	40579	CLIENTE 82	75,98	67,98	143,96	4,32	-	-	4,32	-
13/12/2017	13/03/2018	27/03/2018	40586	CLIENTE 83	69,00	50,18	119,18	3,58	-	-	3,58	-
14/12/2017	20/01/2018	23/01/2018	40595	CLIENTE 84	22,26	-	22,26	0,67	-	-	0,67	-
15/12/2017	20/02/2018	23/02/2018	40602	CLIENTE 85	39,20	15,51	54,71	1,64	-	-	1,64	-
15/12/2017	25/01/2018	27/01/2018	40606	CLIENTE 86	-	15,05	15,05	0,45	-	-	0,45	-
15/12/2017	08/01/2018	10/01/2018	40607	CLIENTE 87	-	46,39	46,39	1,39	-	-	1,39	-
15/12/2017	25/01/2018	27/01/2018	40608	CLIENTE 88	-	21,26	21,26	0,64	-	-	0,64	-
15/12/2017	17/01/2018	21/01/2018	40609	CLIENTE 89	-	80,50	80,50	2,42	-	-	2,42	-
15/12/2017	20/01/2018	25/01/2018	40610	CLIENTE 90	343,10	80,37	423,47	12,70	-	-	12,70	-
15/12/2017	25/01/2018	28/01/2018	40614	CLIENTE 91	47,74	-	47,74	1,43	-	-	1,43	-
15/12/2017	21/01/2018	25/01/2018	40620	CLIENTE 92	106,35	-	106,35	3,19	-	-	3,19	-
19/12/2017	10/02/2018	14/02/2018	40638	CLIENTE 93	56,35	157,39	213,74	6,41	-	-	6,41	-
19/12/2017	18/01/2018	21/01/2018	40640	CLIENTE 94	141,80	-	141,80	4,25	-	-	4,25	-
20/12/2017	22/02/2018	02/03/2018	40671	CLIENTE 95	111,07	21,76	132,83	3,98	-	-	3,98	-
21/12/2017	18/01/2018	21/01/2018	40677	CLIENTE 96	77,82	-	77,82	2,33	-	-	2,33	-
22/12/2017	17/01/2018	19/01/2018	40680	CLIENTE 97	33,20	80,34	113,54	3,41	-	-	3,41	-
22/12/2017	07/01/2018	14/01/2018	40684	CLIENTE 98	84,42	-	84,42	2,53	-	-	2,53	-

26/12/2017	01/03/2018	09/03/2018	40686	CLIENTE 99	49,12	7,00	56,12	1,68	-	-	1,68	-
26/12/2017	01/03/2018	09/03/2018	40688	CLIENTE 100	49,12	7,00	56,12	1,68	-	-	1,68	-
26/12/2017	12/03/2018	16/03/2018	40690	CLIENTE 101	129,76	104,80	234,56	7,04	-	-	7,04	-
27/12/2017	25/02/2018	02/03/2018	40696	CLIENTE 102	21,80	-	21,80	0,65	-	-	0,65	-
27/12/2017	08/01/2018	13/01/2018	40698	CLIENTE 103	61,99	-	61,99	1,86	-	-	1,86	-
27/12/2017	25/01/2018	28/01/2018	40700	CLIENTE 104	9,22	-	9,22	0,28	-	-	0,28	-
27/12/2017	24/01/2018	28/01/2018	40702	CLIENTE 105	20,50	-	20,50	0,62	-	-	0,62	-
27/12/2017	31/01/2018	03/02/2018	40707	CLIENTE 106	60,87	-	60,87	1,83	-	-	1,83	-
28/12/2017	21/01/2018	31/01/2018	40715	CLIENTE 107	400,73	2,01	402,74	12,08	-	-	12,08	-
28/12/2017	11/01/2018	12/01/2018	40717	CLIENTE 108	12,88	-	12,88	0,39	-	-	0,39	-
29/12/2017	20/01/2018	23/01/2018	40719	CLIENTE 109	25,60	-	25,60	0,77	-	-	0,77	-
29/12/2017	16/02/2018	16/02/2018	40721	CLIENTE 110	-	14,38	14,38	0,43	-	-	0,43	-
29/12/2017	26/02/2018	27/02/2018	40722	CLIENTE 111	40,50	-	40,50	1,22	-	-	1,22	-
20/12/2018	17/01/2019	20/01/2019	3152	CLIENTE 1	46,20	21,60	67,80	-	2,03	-	-	2,03
21/12/2018	12/01/2019	17/01/2019	3154	CLIENTE 2	78,08	28,91	106,99	-	3,21	-	-	3,21
21/12/2018	05/01/2019	12/01/2019	3158	CLIENTE 3	76,72	0,01	76,73	-	2,30	-	-	2,30
26/12/2018	05/01/2019	09/01/2019	3160	CLIENTE 4	75,08	4,00	79,08	-	2,37	-	-	2,37

29/05/2018	01/05/2019	04/05/2019	43341	CLIENTE 5	55,90	26,39	82,29	-	2,47	-	-	2,47
07/06/2018	01/05/2019	04/05/2019	43440	CLIENTE 6	60,91	60,73	121,64	-	3,65	-	-	3,65
03/07/2018	02/03/2019	09/03/2019	43830	CLIENTE 7	429,70	26,04	455,74	-	13,67	-	-	13,67
21/09/2018	02/01/2019	06/01/2019	44948	CLIENTE 8	88,82	99,86	188,68	-	5,66	-	-	5,66
05/10/2018	09/02/2019	12/02/2019	45153	CLIENTE 9	-	4,70	4,70	-	0,14	-	-	0,14
07/11/2018	07/03/2019	15/03/2019	45465	CLIENTE 10	-	56,89	56,89	-	1,71	-	-	1,71
12/11/2018	28/02/2019	05/03/2019	45487	CLIENTE 11	-	36,82	36,82	-	1,10	-	-	1,10
12/11/2018	15/03/2019	19/03/2019	45494	CLIENTE 12	92,23	107,94	200,17	-	6,01	-	-	6,01
16/11/2018	13/02/2019	17/02/2019	45569	CLIENTE 13	-	25,68	25,68	-	0,77	-	-	0,77
16/11/2018	07/03/2019	15/03/2019	45577	CLIENTE 14	-	41,77	41,77	-	1,25	-	-	1,25
20/11/2018	11/03/2019	14/03/2019	45597	CLIENTE 15	-	0,80	0,80	-	0,02	-	-	0,02
23/11/2018	22/02/2019	27/02/2019	45619	CLIENTE 16	-	66,24	66,24	-	1,99	-	-	1,99
23/11/2018	24/02/2019	27/02/2019	45620	CLIENTE 17	21,58	-	21,58	-	0,65	-	-	0,65
26/11/2018	14/03/2019	22/03/2019	45641	CLIENTE 18	-	352,60	352,60	-	10,58	-	-	10,58
27/11/2018	11/01/2019	14/01/2019	45642	CLIENTE 19	3,20	-	3,20	-	0,10	-	-	0,10
27/11/2018	12/04/2019	18/04/2019	45645	CLIENTE 20	-	0,51	0,51	-	0,02	-	-	0,02
27/11/2018	10/02/2019	17/02/2019	45646	CLIENTE 21	37,30	148,45	185,75	-	5,57	-	-	5,57

28/11/2018	18/01/2019	22/01/2019	45663	CLIENTE 22	99,06	17,29	116,35	-	3,49	-	-	3,49
28/11/2018	11/01/2019	15/01/2019	45665	CLIENTE 23	60,32	260,20	320,52	-	9,62	-	-	9,62
29/11/2018	23/01/2019	30/01/2019	45685	CLIENTE 24	-	1.460,00	1.460,00	-	43,80	-	-	43,80
29/11/2018	15/03/2019	20/03/2019	45689	CLIENTE 25	-	0,36	0,36	-	0,01	-	-	0,01
30/11/2018	01/02/2019	07/02/2019	45692	CLIENTE 26	-	4.698,05	4.698,05	-	140,94	-	-	140,94
30/11/2018	27/02/2019	03/03/2019	45696	CLIENTE 27	231,45	64,64	296,09	-	8,88	-	-	8,88
30/11/2018	13/02/2019	19/02/2019	45700	CLIENTE 28	-	50,70	50,70	-	1,52	-	-	1,52
03/12/2018	11/03/2019	16/03/2019	45707	CLIENTE 29	268,21	28,96	297,17	-	8,91	-	-	8,91
04/12/2018	18/01/2019	20/01/2019	45726	CLIENTE 30	101,99	41,49	143,48	-	4,30	-	-	4,30
04/12/2018	13/03/2019	18/03/2019	45733	CLIENTE 31	-	41,68	41,68	-	1,25	-	-	1,25
05/12/2018	04/01/2019	09/01/2019	45734	CLIENTE 32	315,90	660,20	976,10	-	29,28	-	-	29,28
10/12/2018	13/03/2019	18/03/2019	45767	CLIENTE 33	114,20	190,35	304,55	-	9,14	-	-	9,14
11/12/2018	02/03/2019	05/03/2019	45773	CLIENTE 34	10,67	-	10,67	-	0,32	-	-	0,32
12/12/2018	01/03/2019	08/03/2019	45775	CLIENTE 35	209,35	-	209,35	-	6,28	-	-	6,28
12/12/2018	06/03/2019	10/03/2019	45777	CLIENTE 36	-	98,24	98,24	-	2,95	-	-	2,95
12/12/2018	17/02/2019	22/02/2019	45780	CLIENTE 37	317,86	-	317,86	-	9,54	-	-	9,54
12/12/2018	09/03/2019	11/03/2019	45794	CLIENTE 38	-	168,50	168,50	-	5,06	-	-	5,06

13/12/2018	03/01/2019	06/01/2019	45802	CLIENTE 39	420,00	-	420,00	-	12,60	-	-	12,60
14/12/2018	27/02/2019	05/03/2019	45804	CLIENTE 40	125,90	152,24	278,14	-	8,34	-	-	8,34
18/12/2018	06/01/2019	09/01/2019	45814	CLIENTE 41	-	154,41	154,41	-	4,63	-	-	4,63
19/12/2018	21/03/2019	31/03/2019	45830	CLIENTE 42	3,12	-	3,12	-	0,09	-	-	0,09
19/12/2018	03/01/2019	11/01/2019	45833	CLIENTE 43	-	207,94	207,94	-	6,24	-	-	6,24
19/12/2018	04/01/2019	07/01/2019	45837	CLIENTE 44	-	3,12	3,12	-	0,09	-	-	0,09
19/12/2018	05/03/2019	18/03/2019	45838	CLIENTE 45	-	25,89	25,89	-	0,78	-	-	0,78
20/12/2018	23/02/2019	27/02/2019	45839	CLIENTE 46	-	0,65	0,65	-	0,02	-	-	0,02
20/12/2018	19/02/2019	22/02/2019	45840	CLIENTE 47	-	0,06	0,06	-	0,00	-	-	0,00
20/12/2018	04/01/2019	09/01/2019	45841	CLIENTE 48	42,50	58,93	101,43	-	3,04	-	-	3,04
21/12/2018	10/01/2019	17/01/2019	45851	CLIENTE 49	85,50	47,22	132,72	-	3,98	-	-	3,98
21/12/2018	05/01/2019	08/01/2019	45856	CLIENTE 50	39,53	15,55	55,08	-	1,65	-	-	1,65
26/12/2018	02/01/2019	04/01/2019	45868	CLIENTE 51	62,00	22,26	84,26	-	2,53	-	-	2,53
27/12/2018	03/01/2019	07/01/2019	45870	CLIENTE 52	47,50	15,10	62,60	-	1,88	-	-	1,88
27/12/2018	03/01/2019	10/01/2019	45872	CLIENTE 53	134,70	15,74	150,44	-	4,51	-	-	4,51
27/12/2018	03/01/2019	09/01/2019	45874	CLIENTE 54	68,30	7,45	75,75	-	2,27	-	-	2,27
27/12/2018	17/02/2019	22/02/2019	45876	CLIENTE 55	70,51	152,55	223,06	-	6,69	-	-	6,69

27/12/2018	01/01/2019	07/01/2019	45877	CLIENTE 56	192,20	26,84	219,04	-	6,57	-	-	6,57
28/12/2018	05/03/2019	18/03/2019	45879	CLIENTE 57	-	5,43	5,43	-	0,16	-	-	0,16
28/12/2018	22/01/2019	27/01/2019	45880	CLIENTE 58	36,90	14,27	51,17	-	1,54	-	-	1,54
28/12/2018	06/04/2019	09/04/2019	45884	CLIENTE 59	51,10	12,06	63,16	-	1,89	-	-	1,89
TOTAL					15.433,87	12.728,48	28.162,35	424,79	420,08	-	424,79	420,08

a) Apéndice C: cálculo de comisión por intermediación.

Fecha de Facturación	fechain	fechaout	Num. de Fact.	Nombre del Cliente	Comisión por Intermediación (Compañía)		Comisión por Intermediación (NIIF 15)		
					2017	2018	2017	2018	2019
03/07/2017	16/10/2018	24/10/2018	37747	CLIENTE 1	248,48	-	-	248,48	-
15/09/2017	01/01/2018	02/01/2018	39225	CLIENTE 2	17,01	-	-	17,01	-
13/10/2017	21/01/2018	25/01/2018	39655	CLIENTE 3	14,28	-	-	14,28	-
20/10/2017	16/01/2018	19/01/2018	39793	CLIENTE 4	74,84	-	-	74,84	-
20/10/2017	09/01/2018	12/01/2018	39795	CLIENTE 5	31,15	-	-	31,15	-
23/10/2017	24/04/2018	29/04/2019	39841	CLIENTE 6	323,80	-	-	323,80	-
01/11/2017	13/01/2018	17/10/2018	40012	CLIENTE 7	30,77	-	-	30,77	-
08/11/2017	25/03/2018	28/03/2018	40107	CLIENTE 8	50,00	-	-	50,00	-
10/11/2017	23/01/2018	29/01/2018	40140	CLIENTE 9	52,08	-	-	52,08	-
10/11/2017	09/03/2018	14/03/2018	40145	CLIENTE 10	421,68	-	-	421,68	-
13/11/2017	09/02/2018	13/02/2018	40167	CLIENTE 11	39,48	-	-	39,48	-
14/11/2017	07/01/2018	11/01/2018	40189	CLIENTE 12	36,92	-	-	36,92	-

14/11/2017	09/02/2018	13/02/2018	40193	CLIENTE 13	201,60	-	-	201,60	-
15/11/2017	02/01/2018	07/01/2018	40224	CLIENTE 14	69,53	-	-	69,53	-
16/11/2017	09/02/2018	13/02/2018	40234	CLIENTE 15	56,40	-	-	56,40	-
16/11/2017	05/03/2018	09/03/2018	40236	CLIENTE 16	172,80	-	-	172,80	-
16/11/2017	09/02/2018	13/02/2018	40258	CLIENTE 17	56,41	-	-	56,41	-
16/11/2017	12/04/2018	20/04/2018	40262	CLIENTE 18	160,75	-	-	160,75	-
20/11/2017	11/03/2018	18/03/2018	40285	CLIENTE 19	303,30	-	-	303,30	-
21/11/2017	22/01/2018	25/01/2018	40323	CLIENTE 20	58,40	-	-	58,40	-
22/11/2017	03/03/2018	10/03/2018	40342	CLIENTE 21	156,15	-	-	156,15	-
24/11/2017	08/03/2018	15/03/2018	40369	CLIENTE 22	136,33	-	-	136,33	-
27/11/2017	09/02/2018	13/02/2018	40405	CLIENTE 23	155,70	-	-	155,70	-
28/11/2017	11/03/2018	18/03/2018	40413	CLIENTE 24	360,63	-	-	360,63	-
28/11/2017	23/03/2018	27/03/2018	40432	CLIENTE 25	24,10	-	-	24,10	-
29/11/2017	14/04/2018	21/04/2018	40446	CLIENTE 26	203,80	-	-	203,80	-
29/11/2017	14/04/2018	21/04/2018	40448	CLIENTE 27	101,90	-	-	101,90	-
29/11/2017	12/01/2018	15/01/2018	40450	CLIENTE 28	28,64	-	-	28,64	-
29/11/2017	10/03/2018	13/03/2018	40452	CLIENTE 29	25,80	-	-	25,80	-

30/11/2017	23/03/2018	27/03/2018	40458	CLIENTE 30	100,00	-	-	100,00	-
30/11/2017	15/03/2018	18/03/2018	40460	CLIENTE 31	115,25	-	-	115,25	-
30/11/2017	15/03/2018	18/03/2018	40462	CLIENTE 32	91,85	-	-	91,85	-
30/11/2017	31/01/2018	04/02/2018	40466	CLIENTE 33	87,54	-	-	87,54	-
30/11/2017	01/01/2018	08/01/2018	40468	CLIENTE 34	27,29	-	-	27,29	-
30/11/2017	18/03/2018	24/03/2018	40470	CLIENTE 35	63,40	-	-	63,40	-
30/11/2017	12/04/2018	23/04/2018	40472	CLIENTE 36	641,28	-	-	641,28	-
05/12/2017	09/02/2018	13/02/2018	40505	CLIENTE 37	304,60	-	-	304,60	-
05/12/2017	01/03/2018	08/03/2018	40509	CLIENTE 38	134,54	-	-	134,54	-
06/12/2017	11/01/2018	18/01/2018	40513	CLIENTE 39	33,67	-	-	33,67	-
06/12/2017	09/02/2018	13/02/2018	40521	CLIENTE 40	28,75	-	-	28,75	-
07/12/2017	05/01/2018	09/01/2018	40537	CLIENTE 41	33,74	-	-	33,74	-
07/12/2017	31/03/2018	07/04/2018	40543	CLIENTE 42	192,08	-	-	192,08	-
07/12/2017	23/04/2018	30/04/2018	40545	CLIENTE 43	203,52	-	-	203,52	-
08/12/2017	13/03/2018	20/03/2018	40550	CLIENTE 44	263,78	-	-	263,78	-
08/12/2017	11/02/2018	15/02/2018	40556	CLIENTE 45	187,50	-	-	187,50	-
11/12/2017	14/01/2018	17/01/2018	40558	CLIENTE 46	24,40	-	-	24,40	-

11/12/2017	09/02/2018	13/02/2018	40560	CLIENTE 47	201,60	-	-	201,60	-
11/12/2017	14/01/2018	15/01/2018	40564	CLIENTE 48	11,93	-	-	11,93	-
12/12/2017	17/01/2018	20/01/2018	40572	CLIENTE 49	15,31	-	-	15,31	-
12/12/2017	22/03/2018	26/03/2018	40574	CLIENTE 50	29,10	-	-	29,10	-
12/12/2017	07/02/2018	11/02/2018	40579	CLIENTE 51	75,98	-	-	75,98	-
13/12/2017	13/03/2018	27/03/2018	40586	CLIENTE 52	69,00	-	-	69,00	-
14/12/2017	20/01/2018	23/01/2018	40595	CLIENTE 53	22,26	-	-	22,26	-
15/12/2017	20/02/2018	23/02/2018	40602	CLIENTE 54	39,20	-	-	39,20	-
15/12/2017	20/01/2018	25/01/2018	40610	CLIENTE 55	343,10	-	-	343,10	-
15/12/2017	25/01/2018	28/01/2018	40614	CLIENTE 56	47,74	-	-	47,74	-
15/12/2017	21/01/2018	25/01/2018	40620	CLIENTE 57	106,35	-	-	106,35	-
19/12/2017	10/02/2018	14/02/2018	40638	CLIENTE 58	56,35	-	-	56,35	-
19/12/2017	18/01/2018	21/01/2018	40640	CLIENTE 59	141,80	-	-	141,80	-
20/12/2017	22/02/2018	02/03/2018	40671	CLIENTE 60	111,07	-	-	111,07	-
21/12/2017	18/01/2018	21/01/2018	40677	CLIENTE 61	77,82	-	-	77,82	-
22/12/2017	17/01/2018	19/01/2018	40680	CLIENTE 62	33,20	-	-	33,20	-
22/12/2017	07/01/2018	14/01/2018	40684	CLIENTE 63	84,42	-	-	84,42	-

26/12/2017	01/03/2018	09/03/2018	40686	CLIENTE 64	49,12	-	-	49,12	-
26/12/2017	01/03/2018	09/03/2018	40688	CLIENTE 65	49,12	-	-	49,12	-
26/12/2017	12/03/2018	16/03/2018	40690	CLIENTE 66	129,76	-	-	129,76	-
27/12/2017	25/02/2018	02/03/2018	40696	CLIENTE 67	21,80	-	-	21,80	-
27/12/2017	08/01/2018	13/01/2018	40698	CLIENTE 68	61,99	-	-	61,99	-
27/12/2017	25/01/2018	28/01/2018	40700	CLIENTE 69	9,22	-	-	9,22	-
27/12/2017	24/01/2018	28/01/2018	40702	CLIENTE 70	20,50	-	-	20,50	-
27/12/2017	31/01/2018	03/02/2018	40707	CLIENTE 71	60,87	-	-	60,87	-
28/12/2017	21/01/2018	31/01/2018	40715	CLIENTE 72	400,73	-	-	400,73	-
28/12/2017	11/01/2018	12/01/2018	40717	CLIENTE 73	12,88	-	-	12,88	-
29/12/2017	20/01/2018	23/01/2018	40719	CLIENTE 74	25,60	-	-	25,60	-
29/12/2017	26/02/2018	27/02/2018	40722	CLIENTE 75	40,50	-	-	40,50	-
16/10/2017	02/01/2018	05/01/2018	1636	CLIENTE 76	40,99	-	-	40,99	-
01/11/2017	09/02/2018	13/02/2018	1750	CLIENTE 77	290,52	-	-	290,52	-
08/11/2017	15/02/2018	23/02/2018	1763	CLIENTE 78	153,62	-	-	153,62	-
16/11/2017	15/02/2018	23/02/2018	1800	CLIENTE 79	153,62	-	-	153,62	-
20/11/2017	18/01/2018	21/01/2018	1810	CLIENTE 80	127,08	-	-	127,08	-

23/11/2017	05/08/2018	14/08/2018	1832	CLIENTE 81	464,38	-	-	464,38	-
27/11/2017	05/08/2018	14/08/2018	1840	CLIENTE 82	35,16	-	-	35,16	-
28/11/2017	08/02/2018	17/02/2018	1845	CLIENTE 83	177,05	-	-	177,05	-
29/11/2017	09/02/2018	13/02/2018	1847	CLIENTE 84	160,00	-	-	160,00	-
15/12/2017	12/01/2018	16/01/2018	1869	CLIENTE 85	67,15	-	-	67,15	-
15/12/2017	07/03/2018	12/03/2018	1872	CLIENTE 86	71,25	-	-	71,25	-
21/12/2017	14/03/2018	19/03/2018	1882	CLIENTE 87	23,12	-	-	23,12	-
22/12/2017	07/07/2018	12/07/2018	1884	CLIENTE 88	71,25	-	-	71,25	-
16/10/2017	19/04/2018	28/04/2018	497	CLIENTE 89	360,00	-	-	360,00	-
25/10/2017	19/04/2018	28/04/2018	521	CLIENTE 90	385,20	-	-	385,20	-
01/12/2017	01/02/2018	10/02/2018	564	CLIENTE 91	170,15	-	-	170,15	-
22/12/2017	12/01/2018	16/01/2018	573	CLIENTE 92	14,63	-	-	14,63	-
29/05/2018	01/05/2019	04/05/2019	43341	CLIENTE 93	-	55,90	-	-	55,90
07/06/2018	01/05/2019	04/05/2019	43440	CLIENTE 94	-	60,91	-	-	60,91
03/07/2018	02/03/2019	09/03/2019	43830	CLIENTE 95	-	429,70	-	-	429,70
21/09/2018	02/01/2019	06/01/2019	44948	CLIENTE 96	-	88,82	-	-	88,82
12/11/2018	15/03/2019	19/03/2019	45494	CLIENTE 97	-	92,23	-	-	92,23

23/11/2018	24/02/2019	27/02/2019	45620	CLIENTE 98	-	21,58	-	-	21,58
27/11/2018	11/01/2019	14/01/2019	45642	CLIENTE 99	-	3,20	-	-	3,20
27/11/2018	10/02/2019	17/02/2019	45646	CLIENTE 100	-	37,30	-	-	37,30
28/11/2018	18/01/2019	22/01/2019	45663	CLIENTE 101	-	99,06	-	-	99,06
28/11/2018	11/01/2019	15/01/2019	45665	CLIENTE 102	-	60,32	-	-	60,32
30/11/2018	27/02/2019	03/03/2019	45696	CLIENTE 103	-	231,45	-	-	231,45
03/12/2018	11/03/2019	16/03/2019	45707	CLIENTE 104	-	268,21	-	-	268,21
04/12/2018	18/01/2019	20/01/2019	45726	CLIENTE 105	-	101,99	-	-	101,99
05/12/2018	04/01/2019	09/01/2019	45734	CLIENTE 106	-	315,90	-	-	315,90
10/12/2018	13/03/2019	18/03/2019	45767	CLIENTE 107	-	114,20	-	-	114,20
11/12/2018	02/03/2019	05/03/2019	45773	CLIENTE 108	-	10,67	-	-	10,67
12/12/2018	01/03/2019	08/03/2019	45775	CLIENTE 109	-	209,35	-	-	209,35
12/12/2018	17/02/2019	22/02/2019	45780	CLIENTE 110	-	317,86	-	-	317,86
13/12/2018	03/01/2019	06/01/2019	45802	CLIENTE 111	-	420,00	-	-	420,00
14/12/2018	27/02/2019	05/03/2019	45804	CLIENTE 112	-	125,90	-	-	125,90
19/12/2018	21/03/2019	31/03/2019	45830	CLIENTE 113	-	3,12	-	-	3,12
20/12/2018	04/01/2019	09/01/2019	45841	CLIENTE 114	-	42,50	-	-	42,50

21/12/2018	10/01/2019	17/01/2019	45851	CLIENTE 115	-	85,50	-	-	85,50
21/12/2018	05/01/2019	08/01/2019	45856	CLIENTE 116	-	39,53	-	-	39,53
26/12/2018	02/01/2019	04/01/2019	45868	CLIENTE 117	-	62,00	-	-	62,00
27/12/2018	03/01/2019	07/01/2019	45870	CLIENTE 118	-	47,50	-	-	47,50
27/12/2018	03/01/2019	10/01/2019	45872	CLIENTE 119	-	134,70	-	-	134,70
27/12/2018	03/01/2019	09/01/2019	45874	CLIENTE 120	-	68,30	-	-	68,30
27/12/2018	17/02/2019	22/02/2019	45876	CLIENTE 121	-	70,51	-	-	70,51
27/12/2018	01/01/2019	07/01/2019	45877	CLIENTE 122	-	192,20	-	-	192,20
28/12/2018	22/01/2019	27/01/2019	45880	CLIENTE 123	-	36,90	-	-	36,90
28/12/2018	06/04/2019	09/04/2019	45884	CLIENTE 124	-	51,10	-	-	51,10
20/12/2018	17/01/2019	20/01/2019	3152	CLIENTE 125	-	46,20	-	-	46,20
21/12/2018	12/01/2019	17/01/2019	3154	CLIENTE 126	-	78,08	-	-	78,08
21/12/2018	05/01/2019	12/01/2019	3158	CLIENTE 127	-	76,72	-	-	76,72
26/12/2018	05/01/2019	09/01/2019	3160	CLIENTE 128	-	75,08	-	-	75,08
					11.259,38	4.174,49	-	11.259,38	4.174,49



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Florencia Calderón Javier Andrés, con C.C 0931674170, autor del trabajo de titulación: **“ANÁLISIS DE LOS IMPACTOS FINANCIEROS Y EL IMPUESTO A LA RENTA DE LA APLICACIÓN DE NIIF 15 EN EMPRESA PROMOTORA DE TURISMO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”**, previo a la obtención del título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

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

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

Guayaquil, 12 de septiembre del 2019.

f. _____

Nombre: Florencia Calderón Javier Andrés

C.C: 0931674170



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Gavidia Zumba Joel Franklin, con C.C. 0931647176, autor del trabajo de titulación: **“ANÁLISIS DE LOS IMPACTOS FINANCIEROS Y EL IMPUESTO A LA RENTA DE LA APLICACIÓN DE NIIF 15 EN EMPRESA PROMOTORA DE TURISMO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”** previo a la obtención del título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

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

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

Guayaquil, 12 de septiembre del 2019.

f. _____

Nombre: Gavidia Zumba Joel Franklin

C.C: 0931647176



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN			
TÍTULO Y SUBTÍTULO:	ANÁLISIS DE LOS IMPACTOS FINANCIEROS Y EL IMPUESTO A LA RENTA DE LA APLICACIÓN DE NIIF 15 EN EMPRESA PROMOTORA DE TURISMO DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.		
AUTOR(ES)	Javier Andrés Florencia Calderón, Joel Franklin Gavidia Zumba		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Raúl Ortiz.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Contabilidad y Auditoría		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniero en Contabilidad y Auditoría		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	Septiembre 12 del 2019	No. DE PÁGINAS:	147
ÁREAS TEMÁTICAS:	Contabilidad, Contabilidad Avanzada, Contabilidad especial		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Turismo, NIIF 15, contabilidad, reconocimiento, ingresos, obligaciones.		
<p>Durante la presente tesis se tratarán temas en referencia al impacto del impuesto y financiero relacionada con la NIIF 15 correspondientes a una empresa promotora de turismo. Se explicarán breves reseñas explicativas que conlleven al tratamiento de la NIIF 15, su historia, cambios en la normativa y aplicación en el Ecuador. La sustentación de la investigación se basa en los cuerpos legales presentes en el marco que incluye la tesis, así como los teóricos con modelos de reconocimiento de ingresos y referenciales en cuanto al turismo y sus conceptos. Se abordarán temas de la problemática de reconocimiento de ingresos y casos reales para una temática práctica, se medirán los resultados finales para evidenciar el grado de impacto de existir en el registro de ingresos por venta de paquetes turísticos.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO AUTOR/ES:	CON	Teléfono: 0994311447 Teléfono: 0969567345	joelgavidiazumba@gmail.com jflorencia@hotmail.es
CONTACTO INSTITUCIÓN (COORDINADOR PROCESO UTE):	CON LA DEL	Nombre: Bernabé Argandoña, Lorena Carolina Teléfono: +593-4- 3804600 ext.1635 E-mail: lorena.bernabe@cu.ucsg.edu.ec	
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL			