



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 LA DIFERENCIA ENTRE LA PÉRDIDA CREDITICIA  
ESPERADA VERSUS LA PROVISIÓN PARA INCOBRABLES PERMITIDA  
POR LA LRTI EN EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL DE REPUESTOS  
AUTOMOTRIZ DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

AUTORES:

Buenaño del Pezo, Norma Karina  
Carrasco Triviño, Jennifer de los Ángeles

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

TUTOR:

CPA Ortiz Donoso, Raúl Guillermo, MSc.

Guayaquil, Ecuador

15 de septiembre del 2020



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD  
Y AUDITORÍA

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por: Buenaño del Pezo Norma Karina y Carrasco Triviño Jennifer de los Ángeles, como requerimiento parcial para la obtención del Título de: Ingeniera en Contabilidad y Auditoría.

TUTOR

CPA Ortiz Donoso, Raúl Guillermo, MSc.

DIRECTOR DE LA CARRERA

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

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

Guayaquil, a los 15 días del mes de septiembre del año 2020



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

Nosotras, Buenaño del Pezo Norma Karina y  
Carrasco Triviño Jennifer de los Ángeles,


DECLARAMOS QUE:


El Trabajo de Titulación “Análisis de la diferencia entre la pérdida crediticia esperada versus la provisión para incobrables permitida por la LRTI en empresas del sector comercial de repuestos automotriz de la ciudad de Guayaquil” previa a la obtención del Título de: Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

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

Guayaquil, 15 de septiembre del año 2020

AUTORAS

f.   
Buenaño del Pezo, Norma Karina

f.   
Carrasco Triviño, Jennifer de los Ángeles



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD  
Y AUDITORÍA


### AUTORIZACIÓN


Nosotras, Buenaño del Pezo Norma Karina y  
Carrasco Triviño Jennifer de los Ángeles,

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación “Análisis de la diferencia entre la pérdida crediticia esperada versus la provisión para incobrables permitida por la LRTI en empresas del sector comercial de repuestos automotriz de la ciudad de Guayaquil”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, 15 de septiembre del año 2020

AUTORAS

f.   
Buenaño del Pezo, Norma Karina

f.   
Carrasco Triviño, Jennifer de los Ángeles

## REPORTE URKUND

<https://secure.orkund.com/old/view/75180824-672568-551900#DccxDglxDEXBu6R+Qoljfyd7FUSBVoBSsM2WiLvDdPMp77Ns10rDsMBExwMXnvjAJ1GJRhjRCSeCEJHERKghQx0F+ifRQJMkK2Ikj50UmTfKuV7Heq79fuyPstVL7VPTTdXamGaR3x8=>

The screenshot displays the URKUND web interface. The top navigation bar includes the URKUND logo and the user name 'Raúl Guillermo Ortiz Donoso (raul.guillermo.ortiz.donoso)'. The main content area is divided into two sections: 'Documento' and 'Lista de fuentes'. The 'Documento' section provides the following information:

- Documento:** TT Buenaño del Pezo Norma Karina Carrasco Triviño Jennifer de los Angeles.docx (D78505196)
- Presentado:** 2020-09-02 09:38 (-05:00)
- Presentado por:** n.karina2009@hotmail.com
- Recibido:** raul.ortiz.donoso.ucsg@analysis.orkund.com

A summary indicates that 4% of the 60 pages are composed of text present in 9 sources. The 'Lista de fuentes' section lists the following sources:

- <https://docplayer.es/amp/135998673-Universidad-catolica-de-santiago-de-guayaquil...>
- <https://docplayer.es/116507544-Universidad-laica-vicente-rocafuerte-de-guayaquil-f...>
- <https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/11140/2/2019-Modelo-Perdida...>
- [TT CEDENO VERA VALERIA BELISA.docx](#)
- <https://core.ac.uk/download/pdf/159775827.pdf>
- [CELLERI ARAGUNDI JAIRO MARTIN.doc](#)

The interface also shows a toolbar with navigation and utility icons, and a footer with '0 Advertencias', 'Reiniciar', 'Exportar', and 'Compartir' options.

TUTOR

f.   
(CPA Ortiz Donoso, Raúl Guillermo, MSc.)

## **Agradecimiento**

Agradezco a Dios por ser el pilar fundamental en mi vida, el cual me ha dado mucha sabiduría para culminar mis cinco años de carrera universitaria con éxito, sobre todo porque su infinito amor es incondicional, por demostrarme que el sacrificio de hoy será recompensado el día de mañana.

Agradezco a mis padres; a mi papá por siempre apoyarme, por creer en mí y siempre impulsarme a ser mejor persona cada día y a no ser conformista, él ha sido mi ejemplo a seguir y por el cual siempre he soñado en grande; a mi mamá porque ha estado conmigo en las buenas y en las malas, en mis logros y en mis fracasos también, la que me ha enseñado que los planes de Dios son perfectos, esto es el comienzo de las metas y objetivos que me han impulsado a seguir ambos y mi único fin es retribuirles todo lo me han dado y enseñado a lo largo de mi vida.

Agradezco a mis hermanas Narcisa y Karla por siempre motivarme a seguir, principalmente a mi hermana menor que ha estado conmigo en los momentos en los que he desfallecido, le agradezco a ambas por los consejos que me han brindado.

Agradezco a mi tutor de tesis Raúl Ortiz, quien es uno de los mejores docentes que tiene la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, por su esfuerzo y dedicación para impulsarme a culminar el presente trabajo de titulación, quien con su exigencia me ha enseñado que con esfuerzo se puede lograr excelentes resultados. Es uno de mis mejores referentes a nivel profesional, admiro su trayectoria y su capacidad que tiene para enseñar, le agradezco por esto y muchas más razones, pero principalmente por impartirme todos sus conocimientos.

Un especial agradecimiento a la Econ. María Mercedes Baño Hifóng, quien ha estado en todo este proceso, quien ha sido mi docente por tres semestres consecutivos, y ha contribuido con mi formación profesional, siento un profundo respeto y admiración, por todos los conocimientos que me ha brindado a lo largo de esta etapa.

Agradezco a mi gran amiga y compañera de tesis Karina Buenaño por siempre estar conmigo, por ser paciente y entenderme, por escucharme cuando no he podido más, por siempre estar para mí, por darme consejos a lo largo de estos cuatro años que tenemos de amistad y principalmente porque siempre ha creído en mi potencial y capacidad.

Agradezco a todos mis amigos por ser parte de mis logros y fracasos y sobre todo por hacer que esta etapa universitaria sea la mejor, principalmente a mis amigas Carolina Zambrano y Katherine Avelino por siempre estar conmigo en los buenos y malos momentos, por ser mis compañeras incondicionales.

Agradezco a mi Senior de Auditoria y a mis compañeros de trabajo por todos los permisos concedidos y que permitieron que esta etapa pueda culminarla con éxito.

Jennifer de los Ángeles Carrasco Triviño

### **Dedicatoria**

Dedico el presente trabajo de titulación principalmente a Dios quien me ha dado la sabiduría necesaria para culminar esta etapa universitaria con éxito, a mi papá por ser mi ejemplo a seguir, a mi mamá por inculcarme siempre a Dios y que el éxito depende de mí, a mis hermanas por siempre brindarme su apoyo incondicional.

Jennifer de los Ángeles Carrasco Triviño



## **Agradecimiento**

A Dios, por darme la oportunidad de prepararme como profesional y bendecirme a lo largo de la carrera universitaria.

A mi familia, mis padres, hermanos, mi querido esposo y mi amado hijo, que siempre han creído en mí y me han apoyado de forma incondicional en todo momento.

A todos los profesores de la universidad que me impartieron sus experiencias, conocimientos y habilidades, y de manera especial un agradecimiento a mi tutor Raúl Ortiz por ayudarme en el proceso de elaboración y culminación de tesis, siempre preocupado en la calidad del contenido para que sea un referente para otros compañeros universitarios.

A mi compañera de tesis Jennifer Carrasco, por brindarme su amistad sincera y por ayudarme durante todo el ciclo académico con el afecto, la simpatía y paciencia del caso.

A mis amigos que me regaló la universidad durante estos años, muchas anécdotas que forman parte de los recuerdos que añoraremos vivirlos una vez más.

Norma Karina Buenaño del Pezo

## **Dedicatoria**

El presente trabajo de titulación lo dedico a Dios por permitirme concluir mi carrera universitaria, y a mi familia porque son un pilar fundamental en mi vida.

Norma Karina Buenaño del Pezo



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN CONTABILIDAD  
Y AUDITORÍA

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

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

CPA. Vera Salas, Laura Guadalupe, Ph.D  
DIRECTORA DE CARRERA

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

Econ. Baño Hifóng, María Mercedes, Ph.D  
COORDINADOR DEL ÁREA

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

Ing. Diez Farhat, Said Vicente, Ph.D

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

Índice General .....	xiii
Lista de Tablas .....	xvi
Lista de Figuras .....	xviii
Lista de Apéndices .....	xix
Introducción .....	2
Antecedentes .....	2
La Tributación .....	2
Las NIIF en el Mundo .....	16
NIIF en el Ecuador .....	18
La NIIF 9 .....	20
Provisión de Incobrables según LRTI .....	21
La NIC 12 .....	22
Definición del Problema .....	23
Justificación de la Investigación .....	26
Objetivos de la Investigación .....	27
Objetivo General .....	27
Objetivos Específicos .....	27
Preguntas de investigación .....	27
Limitación .....	28
Delimitación .....	28
Capítulo I: Fundamentación Teórica .....	29
Marco Teórico .....	29
Teoría del Tributo .....	29
Teoría de la Cartera .....	32
Marco Conceptual .....	40
La Administración de Riesgos .....	40
Las Cuentas por Cobrar .....	42

Origen de las cuentas por cobrar .....	43
Marco Normativo .....	46
Diferencias entre la NIIF 9 y NIC 39.....	46
Instrumentos financieros .....	49
Tratamiento de la NIC 12: Activo por Impuesto Diferido y Diferencias Temporarias Deducibles.....	63
Marco Referencial.....	64
El Sector Comercial de Repuestos Automotrices. ....	64
Marco Legal .....	68
Constitución de la República del Ecuador .....	68
Código Tributario.....	70
La Ley de Régimen Tributario Interno .....	71
Capítulo II: Metodología de la Investigación.....	73
Diseño de Investigación .....	73
Tipo de Investigación.....	74
Fuentes de Información.....	75
Tipos de datos .....	75
Enfoque de la Investigación .....	76
Población y Muestra.....	76
Herramientas de Investigación.....	78
La Observación .....	78
La Entrevista .....	79
Capítulo III: Análisis de los Resultados.....	81
Resultados de las entrevistas.....	81
Resultado de la Entrevista al Jefe de crédito.....	81
Resultado de la Entrevista al Contador .....	81
Resultado de la Entrevista al Experto Contable Tributario.....	83
Resultado de la Entrevista al Segundo Experto Contable Tributario.....	85

Resultado de la Entrevista al Tercer Experto Contable Tributario .....	87
Resultado de la Entrevista al Cuarto Experto Contable Tributario.....	88
Análisis de las entrevistas .....	90
Situación de la Cartera por Cobrar.....	100
Cálculo de la Pérdida Crediticia esperada 2018 y 2019 según NIIF 9.....	100
Período de Información.....	100
Provisión para incobrables según LRTI.....	108
Análisis de las Diferencias entre la Pérdida Crediticia Esperada Vs La Provisión para Incobrables Permitida por la LRTI.....	108
Papel de trabajo de cálculo de Activo Diferido .....	109
Estados financieros.....	109
Conciliación Tributaria 2019 .....	110
Conclusiones .....	112
Recomendaciones.....	113
Referencias.....	114
Apéndice .....	121

## Lista de Tablas

<b>Tabla 1</b> Principales cambios de legislación tributaria realizados al estanco de aguardiente durante los primeros gobiernos del Ecuador 1830-1839.....	7
<b>Tabla 2</b> Cronología tributaria: década de los 80 .....	11
<b>Tabla 3</b> Cronología Tributaria: década de los 90 .....	13
<b>Tabla 4</b> Teorías de la Cartera de varios autores .....	35
<b>Tabla 5</b> Cambios relevantes entre NIC 39 y NIIF9.....	47
<b>Tabla 6</b> Instrumentos financieros comunes utilizados en empresas .....	49
<b>Tabla 7</b> Ejemplo de matriz de provisión .....	59
<b>Tabla 8</b> Matriz Jefe de Crédito.....	91
<b>Tabla 9</b> Matriz Contador.....	92
<b>Tabla 10</b> Matriz de hallazgos expertos .....	93
<b>Tabla 11</b> Matriz de hallazgos expertos .....	96
<b>Tabla 12</b> Matriz de hallazgos expertos .....	98
<b>Tabla 13</b> Detalle de cuentas por cobrar al 31 de diciembre del 2018.....	101
<b>Tabla 14</b> Detalle de cuentas por cobrar al 31 de diciembre del 2019.....	101
<b>Tabla 15</b> Matriz de transiciones cartera de repuestos automotrices al 31 de diciembre del 2018.....	102
<b>Tabla 16</b> Matriz de transiciones cartera de repuestos automotrices al 31 de diciembre del 2019.....	103
<b>Tabla 17</b> Tasa de pérdida incurrida de la cartera de repuestos automotrices 2018 .....	104
<b>Tabla 18</b> Tasa de pérdida incurrida de la cartera de repuestos automotrices 2019 .....	105
<b>Tabla 19</b> Variables macroeconómicas .....	106
<b>Tabla 20</b> Pérdida crediticia esperada 2018.....	107
<b>Tabla 21</b> Pérdida crediticia esperada 2019 .....	107
<b>Tabla 22</b> Estimación de provisión de la incobrabilidad de la cartera 2019 .....	108
<b>Tabla 23</b> Provisión para cuentas incobrables - 2019 .....	109
<b>Tabla 24</b> Cálculo del Activo por impuesto a la renta diferido.....	109
<b>Tabla 25</b> Información del Estado de Situación Financiera - 2018.....	109



<b>Tabla 26</b> <i>Información del Estado de Situación Financiera - 2019</i> .....	110
<b>Tabla 27</b> <i>Estado de Resultados 2019</i> .....	110
<b>Tabla 28</b> <i>Conciliación Tributaria 2019</i> .....	111

## Lista de Figuras

<b>Figura 1</b> <i>Evolución de la contabilidad</i> .....	4
<b>Figura 2</b> <i>Participación y crecimiento de los impuestos directos 1950-2011</i> .....	9
<b>Figura 3</b> <i>Participación y crecimiento de los impuestos indirectos 1950-2011</i> .....	10
<b>Figura 4</b> <i>Evolución de los enfoques administrativos en el SRI 1997-2010</i> .....	14
<b>Figura 5</b> <i>Cronología de las reformas realizadas en el Reglamento Orgánico Funcional del SRI 1997-2010</i> .....	15
<b>Figura 6</b> <i>Tributos generados por el sector automotriz durante el año 2018</i> .....	24
<b>Figura 7</b> <i>Funciones de la Administración de Riesgos</i> .....	41
<b>Figura 8</b> <i>Proceso de Administración de Riesgos</i> .....	42
<b>Figura 9</b> <i>Origen cuenta por cobrar</i> .....	44
<b>Figura 10</b> <i>Proceso de crédito</i> .....	44
<b>Figura 11</b> <i>Deterioro: Pérdidas esperadas versus pérdidas incurridas</i> .....	48
<b>Figura 12</b> <i>Medición inicial de Instrumentos Financieros</i> .....	50
<b>Figura 13</b> <i>Clasificación de los activos financieros con flujos contractuales</i> .....	51
<b>Figura 14</b> <i>Clasificación de los activos financieros sin flujos contractuales</i> .....	52
<b>Figura 15</b> <i>Método para la medición posterior de Activos Financieros</i> .....	53
<b>Figura 16</b> <i>Baja de cuentas de activos fijos</i> .....	55
<b>Figura 17</b> <i>Modelo de las Tres Fases</i> .....	57
<b>Figura 18</b> <i>Pasos del modelo simplificado</i> .....	60
<b>Figura 19</b> <i>Enfoque de los 9 pasos</i> .....	64
<b>Figura 20</b> <i>Pirámide de Kelsen</i> .....	69

## **Lista de Apéndices**

<b>Apéndice A</b> <i>Modelo 1 de Entrevista: Jefe de crédito</i> .....	121
<b>Apéndice B</b> <i>Modelo 2 de Entrevista: Contador</i> .....	122
<b>Apéndice C</b> <i>Modelo 3 de Entrevistas: Experto Contable Tributario</i> .....	123

## **Resumen**

En la presente investigación se requiere analizar las diferencias entre la pérdida crediticia esperada versus la provisión para incobrables permitida por la LRTI a través de un análisis comparativo de lo que estipula la norma contable y norma fiscal en el año 2019 en empresas del sector comercial de repuesto automotriz de la ciudad de Guayaquil, para determinar que el fisco no tiene argumentos para excluir el registro del activo por impuesto diferido surgida entre la diferencia según norma contable NIIF 9 y norma tributaria LRTI. Por lo que mediante una investigación concluyente descriptiva con enfoque cualitativo se llegó a los resultados esperados. A través de un muestreo no probabilístico, se realizaron entrevistas al personal clave de la compañía seleccionada y a expertos contables tributarios. Mediante el método del caso se determinó que no existe un incumplimiento tributario y ningún motivo que justifique que el artículo innumerado de impuestos diferidos de la RALRTI no permita el reconocimiento de un activo por impuesto diferido sobre la diferencia en la provisión para incobrables.

*Palabras Claves: Riesgo de cartera, NIIF 9, LRTI, diferencias temporarias, Impuesto Diferido, pérdida crediticia esperada.*

## **Introducción**

Las NIIF forman un rol importante en el tratamiento de la contabilidad en las empresas a nivel mundial. Uno de los objetivos de las NIIF es mejorar la presentación de los estados financieros de las compañías. A partir del 1 de enero de 2018, en que se adoptó por primera vez la NIIF 9, fue notorio el hecho que la aplicación del modelo de la provisión para incobrables determinada bajo los lineamientos de la NIIF 9 (pérdida esperada), resultaba en una provisión superior a la que surgía hasta el 2017 con la aplicación del modelo de pérdidas incurridas. Este efecto se da por el modelo de pérdidas esperadas, ya que considera que cada cuenta por cobrar posee un riesgo de *default* desde el momento de su origen.

Por otro lado, de acuerdo a la Ley de Régimen Tributario Interno la provisión para cuentas incobrables se determina en base al 1% de la cartera corriente del año y no se puede exceder del 10% de la cartera total. La diferencia surgida entre la base contable determinada según NIIF 9 y base fiscal según LRTI, de acuerdo con la NIC 12 van a constituir una diferencia temporaria de tipo deducible, sin embargo, el Reglamento para la aplicación de la ley del Régimen Tributario Interno en el Artículo innumerado denominado impuesto diferido, establece que el exceso producido por la norma contable y tributaria no constituye un impuesto diferido. No se observa ningún incumplimiento tributario para que el fisco no permita el registro del Activo por impuesto diferido al contribuyente, surgido del exceso de provisión entre la base contable y base fiscal.

### **Antecedentes**

#### ***La Tributación***

El entorno económico empresarial guarda una estrecha relación con los sistemas de información contable y la tributación, ya que ambos se aplican para la preparación de la información financiera, tomando en cuenta que actualmente se vive en una sociedad basada en información y conocimiento. Debido a que la información financiera trata de reflejar la realidad de las organizaciones, es conveniente hablar sobre la contabilidad para llegar a la tributación.

Las evoluciones de esta data de distintas épocas han configurado lo que conocemos actualmente como técnica contable. En sus principios se gestaron diversos

componentes que fueron capitalizados por la contabilidad, como lo señaló (Guajardo & Andrade, 2018) según el cual: “la contabilidad adoptó diversos elementos como las tablillas de barros, la escritura cuneiforme, el sistema de pesas y medidas, los registros, operaciones matemáticas, la escritura pictográfica y jeroglífica, el papiro y la moneda” (p. 2).

En la edad media, se creó el sistema numérico arábico, lo que permitió el diseño de nuevas rutas mercantiles, que generó la necesidad de poseer un tipo de registro transaccional. Durante el renacimiento, se inventó la imprenta, lo que permitió documentar las transacciones mercantiles, perfeccionando la técnica contable. Asimismo, durante la revolución industrial se asentaron las bases técnicas que validaron el uso de la contabilidad, no obstante, fue en la época contemporánea en la que se reglamentó la actividad contable.

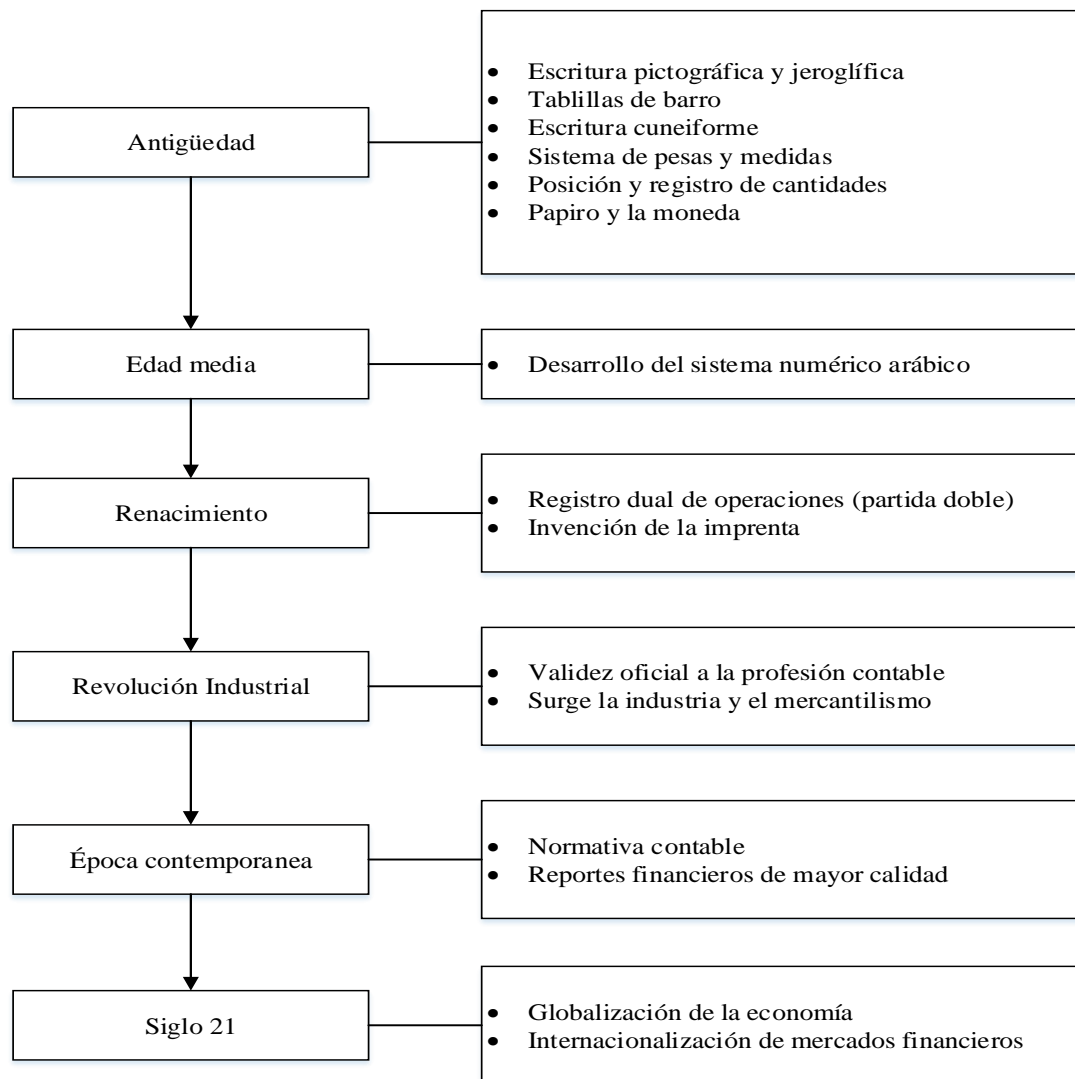
En el siglo 21, con la globalización de la economía y la internacionalización de la información financiera, la contabilidad no ha estado exenta de problemas, adaptándose a los requerimientos de los usuarios. Además, cabe destacar que durante la historia de la contabilidad se presentaron tres acontecimientos importantes: 1494, Fray Luca Pacioli determinó las bases de la contabilidad con concepto de registro de partida doble; 1930, la gran depresión que sufrió Estados Unidos originó la quiebra de empresas y una transformación en las instituciones financieras para estabilizar a los mercados internacionales; y durante el 2002, los casos de fraudes financieros en compañías importantes de Estados Unidos producto de la distorsión de la información financiera (Guajardo et al., 2018).

A esto le siguió una crisis financiera en el 2008, en donde muchas compañías de Europa y Estados Unidos quebraron por el modelo manejado bajo la NIC 39, por lo que obligó a la profesión contable a emitir la NIIF 9 para cambiar el modelo de registrar la provisión para incobrables de “Pérdidas incurridas” a “Pérdidas esperadas”. Por este motivo, es que el estudio de la contabilidad tiene un papel muy importante en la profesión ya que es la técnica a través de la cual se genera y comunica la información financiera resultante de los hechos económicos financieros reconocidos, valuados, clasificados, registrados, presentados y revelados en los cinco juegos de estados financieros, con el propósito de que los usuarios puedan tomar decisiones basadas en resultados.

Por lo tanto, considerando que la contabilidad parte desde tiempos remotos y ha ido evolucionando hasta convertirse en un núcleo importante para el desarrollo de las organizaciones, al contribuir a la toma de decisiones, se presenta a continuación un resumen de su transformación en la siguiente figura:

**Figura 1**

*Evolución de la contabilidad*



*Nota.* Adaptado de *Contabilidad Financiera* (p. 121), por G. Guajardo & N. Andrade Guajardo, 2018, McGrawHillEducation.

El tributo se origina en tiempos remotos, específicamente en la era primitiva, en donde se otorgaban ofrendas a los dioses de esa época como agradecimiento de recibir beneficios en sus familias, pues, es en la religión en donde se vio aplicado este indicio por primera vez. Esta práctica se fortaleció en la edad media con el nacimiento

del orden clerical (obispos, presbíteros, diáconos), cuyos miembros se mantenían con las ofrendas que concedía el pueblo a sus divinidades, las cuales, fueron exigidas con el paso del tiempo. También, se le atribuye a su origen el financiamiento de las antiguas guerras, que exigían los emperadores, reyes y feudales, por lo que, gracias a la religión y las guerras existe el tributo. De acuerdo a Chiliquinga et al. (2012) expresaron lo siguiente:

En las épocas de la Colonia y la República, la carga impositiva, además de constituir una herramienta gubernamental de generación de ingresos, sirvió como instrumento de dominación. Décadas más adelante, el esquema tributario empezó a configurarse, siendo sujeto de varias reformas y estructuraciones que respondían a la coyuntura, especialmente política y social de cada época. Todo este proceso sirvió como antecedente de las actuales modificaciones tributarias, cuyo fin último no sólo es la captación de ingresos, sino llegar a un conjunto de tributos progresivos y equitativos que sea un elemento para la construcción del bienestar de la población de acuerdo con el postulado del Buen Vivir plasmado en la Carta Magna vigente. (p. 157)

Los tributos surgen de la necesidad de cubrir los gastos del Estado, para financiar sus requerimientos estatales. Por lo que se puede inferir que los primeros tributos fueron los que el Estado en aquella época recibía por su poder de mando y que con el tiempo se hizo ley. En definitiva, se puede definir a los tributos como:

Son los ingresos públicos que consisten en prestaciones pecuniarias exigidas por una administración pública como consecuencia de la realización del presupuesto de hecho al que la ley vincula el deber de contribuir, con el fin de obtener los recursos necesarios para el sostenimiento de los gastos públicos (Blacio, 2010, p. 1).

En Ecuador, los tributos tuvieron sus inicios en la antigüedad. Las diversas culturas han diferenciado sus clases sociales mediante los tributos. No obstante, durante la conquista incaica la segmentación social fue más notoria, donde la clase dominante sobre las comunidades sometidas requería de éstas el pago de tributos a través de la entrega de bienes. Además, se estableció un modo de producción en la que las agrupaciones familiares entregaban trabajo y especies al Estado, permitiendo el desarrollo de varias instituciones que garantizaban la reproducción del Estado Inca.



Posterior a ésta, se establecieron modos de producción denominados terratenientes – gamonalitos y capitalistas oligárquicos, lo que ocasionó que los pagos de tributos se convirtieran en una herramienta de esclavitud para los pueblos. (Paz y Miño, 2015)

Por otra parte, con la Colonización española se desarrollaron mecanismos de recaudación de tributos, lo que favoreció el dominio sobre las colonias y la sobreexplotación del trabajo indígena. Además, se crearon otros impuestos como las alcabalas, el almojarifazgo y las anatas, que anteceden a los términos Impuestos al Valor Agregado (IVA), los aranceles aduaneros y los cargos públicos. Así mismo, la Iglesia católica fue partícipe de la explotación de las clases dominadas, mediante la imposición de contribuciones forzosas como los diezmos, primicias, estipendios, entre otras.

En contraste con la situación mencionada, la recaudación tributaria sirvió, por mucho tiempo, para cubrir los intereses de los préstamos de la banca nacional al Estado, así como los de origen internacional derivado de la deuda externa, lo que afectó a la estabilidad económica del Ecuador. De modo que las desproporciones de tales impuestos motivaron a la revolución de los pueblos indígenas, montubios y mestizos durante el siglo XVIII (Paz y Miño, 2015). Por tanto, es importante recalcar que, durante la época de la Colonia Española, se evidenciaron diversos abusos de poder por parte de las autoridades, así como una corrupción generalizada, que se beneficiaba con recursos públicos.

Producto de los abusos que existió en el país, se abolió la obligación de los diezmos, por lo que el Estado se vio en la obligación de cubrir su déficit vía préstamos a terceros, razón por la que aumento la complejidad del sistema tributario ecuatoriano ya que se aumentó la deuda interna. Por una ley promulgada se empezaron a crear estancos para cubrir su déficit fiscal principalmente en el agua ardiente. En la década de los 80, se desarrolló el sector comercial de agricultura, que se incrementó gracias al auge del cacao, lo que originó el surgimiento de nuevos grupos hegemónicos y las disputas por los aranceles aduaneros y los valores recaudados por esa vía. Con la Revolución Liberal se instauró la política social financiada por la recaudación fiscal, donde los tributos captados eran destinados a la educación, salud y seguridad social. En la siguiente tabla se muestra los principales cambios que hubo en la legislación tributarita de Ecuador durante los años 1830-1839:

**Tabla 1**

*Principales cambios de legislación tributaria realizados al estanco de aguardiente durante los primeros gobiernos del Ecuador 1830-1839*

<b>Periodo presidencial</b>	<b>Fecha de Aplicación</b>	<b>Cambio</b>	<b>Problema</b>	<b>Fecha de abolición</b>
Juan José Flores (1830-1834)	1830	Abolición del monopolio estatal del alcohol e imposición de licencia a los productores como un requisito.	Difícil aplicación por topografía accidentada del país Ley no especificó la forma de aplicación	Junio 1831
	1831	Impuesto a la caña de azúcar a nivel local de tierra cultivada. Autoridades cantonales autorizadas a recaudar este impuesto y retener 5%	Propietarios se negaron a registrar sus tierras. Vínculos entre funcionarios cantonales y terratenientes locales impidió la aplicación correcta de la ley.	Noviembre 1831
Vicente Rocafuerte (1834-1839)	1835	Imposición nuevamente del estanco a la producción de azúcar en la Sierra, manteniendo en la Costa el sistema de cargo mensual modificado.	Fracaso.	1837
	1837	Se volvió a la política de regular la producción y la venta de aguardiente.	-	1839

*Nota.* Adaptado de *Evolución de los enfoques administrativos en el SRI 1997-2010* (p. 169), por D. Chilibingua, C. Carrasco, J. Ramírez, 2012, Servicio de Rentas Internas, McGrawHillEducation.

Ecuador, dejó de pertenecer el 13 de mayo de 1830 a la Gran Colombia, el 14 de agosto de 1830 se creó la Primera Asamblea Constituyente celebrada en Riobamba, en donde se creó la primera Constitución de la República del Ecuador. Desde entonces comenzó la época de la república, la cual accedió a los beneficios económicos, sociales y políticos mediante la figura del terrateniente, lo que permitió acrecentar su poder. Además, se mantuvieron diversas exigencias tributarias por parte del Estado y los municipios, a través de las condiciones de explotación; de forma similar, la Iglesia mantuvo sus privilegios.

En 1835, se convocó por segunda vez a la Asamblea Constituyente para redactar la segunda Constitución Política en el gobierno de Vicente Rocafuerte. Se transfirió todo el poder fiscal a los organismos que estaban divididos en las siete provincias del país. Cuando José María Caamaño tomó el mandato en 1883, se publica la Décima Constitución de la República del Ecuador, cuya finalidad fue reestructurar el ordenamiento fiscal y tributario, trayendo consigo el nuevo Código Fiscal que rigió desde ese momento, razón por la cual se eliminó la contribución que realizaban los indígenas a través de los diezmos, que en aquella época era de carácter obligatorio.

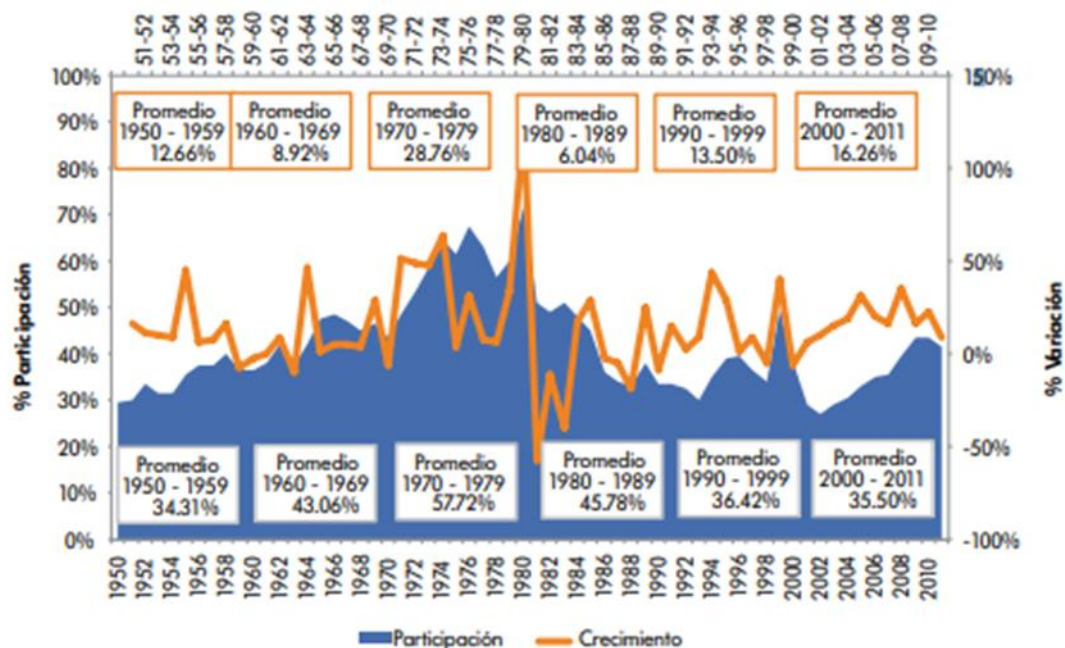
En 1888 con el gobierno de Antonio Flores Jijón, se creó la ley de timbres, aduanas y monopolios del Estado. El desarrollo agrícola y comercial incrementó gracias al auge del cacao, lo que originó el surgimiento de nuevos grupos hegemónicos y las disputas por los aranceles aduaneros y los valores recaudados por esa vía. Sin embargo, la pésima administración que manejaba las aduanas, con aquellas normas que se habían estipulado, se mantuvieron hasta 1925, en donde gracias a la presidencia del Dr. Isidro Ayora, se promulga nuevas reformas financieras. Bajo los lineamientos de la Misión Kemmerer, se dictó las leyes orgánicas y nuevas leyes arancelarias de aduanas, con el fin de mejorar su administración. También, en el mismo gobierno se creó organismos que en la actualidad existen, como el Banco Central del Ecuador, la Superintendencia de Bancos, Superintendencia de Compañías, entre otros.

En la década de los 70 surgieron cambios importantes en la tributación ecuatoriana, ya que gracias al sector petrolero la recaudación tributaria se fortaleció, incrementando considerablemente los impuestos directos del Estado por el descubrimiento del auge petrolero de la Amazonia ecuatoriana. Sin embargo, pese a que el petróleo incrementó los ingresos, la balanza comercial se mantuvo en déficit

en esa década, ya que las importaciones fueron mayores que las exportaciones. Hasta ese tiempo no era prioridad para el Estado contar con una fuente recaudadora de dichos recursos. Gracias a la venta del petróleo el Estado pudo cubrir parte del déficit fiscal que venía arrastrando años anteriores, razón por la cual en esta década se recauda más por concepto de impuestos directos producto del auge petrolero. A continuación, se muestra en la siguiente figura la participación y crecimiento de este impuesto:

**Figura 2**

*Participación y crecimiento de los impuestos directos 1950-2011.*



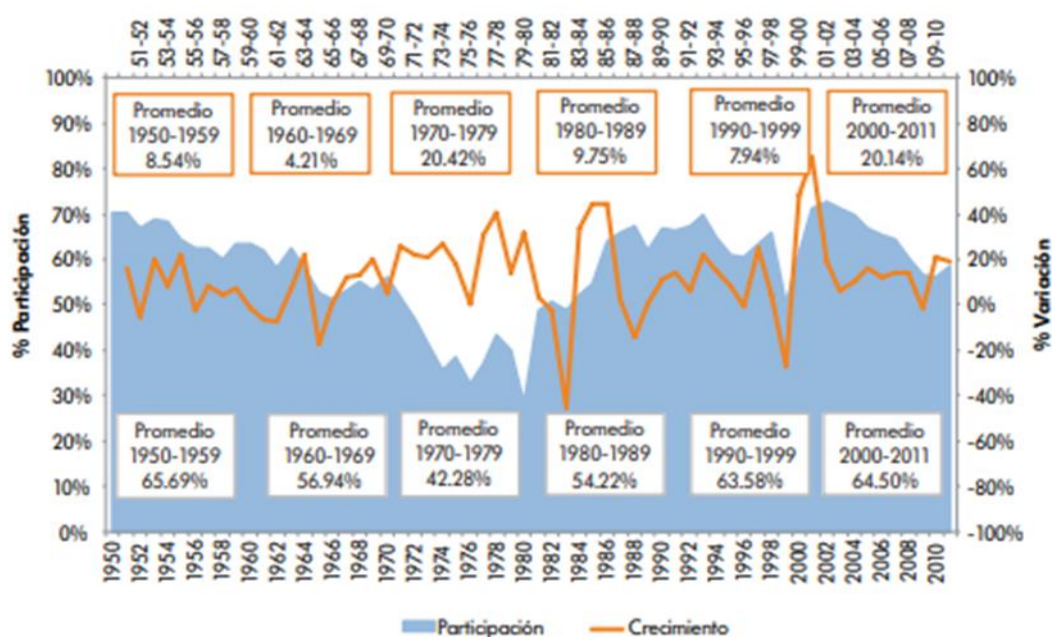
*Nota.* Adaptado de *Evolución de los enfoques administrativos en el SRI 1997-2010* (p. 172), por D. Chiliquinga, C. Carrasco, J. Ramírez, 2012, Servicio de Rentas Internas, McGrawHillEducation.

En el eje vertical de la figura se presenta la participación acumulada que ha tenido estos impuestos desde el año 1950 hasta el 2011 frente a las recaudaciones de los tributos. Además, como impuestos directos que fueron considerados en el periodo se pueden mencionar el impuesto a la renta, el impuesto a la salida de divisas (ISD), multas e intereses por mora tributaria (Chiliquinga, et al, 2012). También existieron los impuestos indirectos. Todos los años se consideraban impuestos indirectos diferentes, por ejemplo, en el periodo de 1950-1969 los impuestos eran los de transporte, ventas y consumos mientras que en el periodo de 1970-1993 se

consideraban otros impuestos adicionales tales como: timbres, contribuciones especiales de mejoras y en el periodo de 1994-2011 se adicionaron impuestos como el Impuesto al valor agregado y el Impuesto a consumos especiales. En la siguiente figura se puede observar la participación de los impuestos indirectos frente a las recaudaciones tributarias del Ecuador en el periodo 1950-2011.

**Figura 3**

*Participación y crecimiento de los impuestos indirectos 1950-2011*



*Nota.* Adaptado de *Evolución de los enfoques administrativos en el SRI 1997-2010* (p. 174), por D. Chilibingua, C. Carrasco, J. Ramírez, 2012, Servicio de Rentas Internas, McGrawHillEducation.

Por otra parte, los cambios tributarios en la década de los 70 se enfocaban en el impuesto a la renta. Se reclasificó el impuesto a la renta para personas naturales y personas jurídicas; la primera se regía bajo un cuadro estático en donde los porcentajes variaban del 10% al 42%, en nueve escalas de ingresos; mientras que el segundo se estableció en el 20% sobre la utilidad gravable para empresas residentes en el Ecuador; y el 40% para las empresas que contaban con capital de trabajo extranjero. Para unificar y sistematizar las distintas normas tributarias que regían en esa época, en 1975 se creó el Código Tributario reemplazando al Código Fiscal de 1963, en el que se planteó todas las leyes que permitiría la regulación de las relaciones jurídicas y su

correcta administración, con el objetivo de lograr un adecuado manejo de los impuestos que hasta esa fecha se encontraban vigentes. Sin embargo, en la década de los 80 la inestabilidad financiera del país se incrementó. De acuerdo a Chiliquinga et al. (2012), estudio realizado en el Servicio de Rentas Internas se indicó lo siguiente:

Los años de bonanza terminaron en la década de los 80 y llegaron tiempos de profunda inestabilidad: la crisis de la deuda, pobre gestión fiscal y crecientes necesidades financieras. Estos aspectos impulsaron al Estado a iniciar un proceso de reforma fiscal, basado en el fortalecimiento del esquema de tributación indirecta por ser de rápida recaudación. (p. 173)

Debido a la crisis y el débil sistema productivo que se manejaba en lo político-monetario y la volatilidad que tenían los factores macroeconómicos existentes en aquella época se desembocó una serie de reformas tributarias. Los sistemas financieros tributarios manejaban otras estructuras para de esta manera salir de la crisis arrastrada desde décadas. Un resumen cronológico de estas reformas tributarias se incluye en la siguiente tabla:

**Tabla 2**

*Cronología tributaria: década de los 80*

<b>Año</b>	<b>Acontecimiento Tributario</b>
1983	Incremento de la tarifa del impuesto a las transacciones mercantiles (ITM) del 5% al 6%.
1986	Incremento de la tarifa del impuesto a las transacciones mercantiles (ITM) del 6% al 10%.
1988	Reforma administrativa.
1989	Creación del impuesto al valor agregado que sustituyó al impuesto a las transacciones mercantiles y prestación de servicios con una tarifa del 10%.  Unificación del impuesto a la renta sociedades en una sola tasa del 25%.

*Nota.* Adaptado de *Evolución de los enfoques administrativos en el SRI 1997-2010* (p. 200), por D. Chiliquinga, C. Carrasco, J. Ramírez, 2012, Servicio de Rentas Internas, McGrawHillEducation.

En la tabla presentada se menciona todos los acontecimientos tributarios que hubo a partir del año 1983 en la que se incrementó la tarifa del Impuesto a las Transacciones Mercantiles y prestación de servicios (ITM), impuesto que ahora se conoce como Impuesto al valor agregado (IVA). En 1989, en la presidencia del Dr. Rodrigo Borja, se realizó una nueva reforma tributaria para sobrellevar el déficit fiscal. El impuesto que en esa época regía era el Impuesto a las Transacciones Mercantiles y prestación de servicios, en que con el tiempo tuvo variaciones progresivas. En 1986, la tarifa incrementó de 6% a 10%; sin embargo, en 1989 cambió debido a la erogación de ciertos servicios; y esto condujo a la nueva reforma en donde entró en vigencia el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y otros impuestos como el Impuesto a los Consumos Especiales (ICE) originado por el consumo de alcohol, cerveza, cigarrillos, entre otros productos.

Este nuevo modelo se enfocó en eliminar impuestos y concentrarlo en tres: impuesto a la renta, IVA y el ICE. Esto condujo a aumentar las retenciones en la fuente que se mantenía hasta aquella época; se eliminaron algunas exenciones y deducciones, así como ciertos formularios tributarios. Como resultado de todo lo mencionado, se expidió la nueva ley que actualmente rige en el país, Ley del Régimen Tributario Interno, que ha pasado por modificaciones a través del tiempo.

En la década de los 90, se presentó una inestabilidad financiera en el sistema tributario ecuatoriano, debido a la regularidad de los ajustes fiscales, razón por la cual se desembocaron diversas reformas impositivas que dieron fin a la administración tributaria que regía hasta 1997, trayendo consigo la creación de una entidad recaudadora de diversos impuestos, el Servicio de Rentas Internas (SRI). Este organismo "fue creado por la Ley No. 41, aprobada por el Congreso Nacional y publicada en el Registro Oficial 206, del 2 de noviembre de 1997" (Paz y Miño, 2015, p. 42). De acuerdo con (Chiliquinga, 2012), en la década de los 90 "se destacó por una fuerte inestabilidad económica dada por el desequilibrio político y los shocks externos como el conflicto bélico con el Perú, entre otros que afectaron a los ingresos del Estado, el cual" (p. 201). A continuación, se presenta las diferentes reformas que hubo en la década de los 90:

**Tabla 3***Cronología Tributaria: década de los 90*

<b>Año</b>	<b>Acontecimiento Tributario</b>
1995	Emisión del reglamento de Facturación
1997	Creación del Servicio de Rentas Internas
1998	Creación del impuesto sobre la circulación de capitales con el fin de reemplazar el impuesto a la renta, con una tarifa del 1%
1999	Restitución del impuesto a la Renta. Eliminación de varias exoneraciones del IVA. Incremento de la tasa del IVA de 10% a 12%.

*Nota.* Adaptado de *Evolución de los enfoques administrativos en el SRI 1997-2010* (p. 206), por D. Chilibingua, C. Carrasco, J. Ramírez, 2012, Servicio de Rentas Internas, McGrawHillEducation.

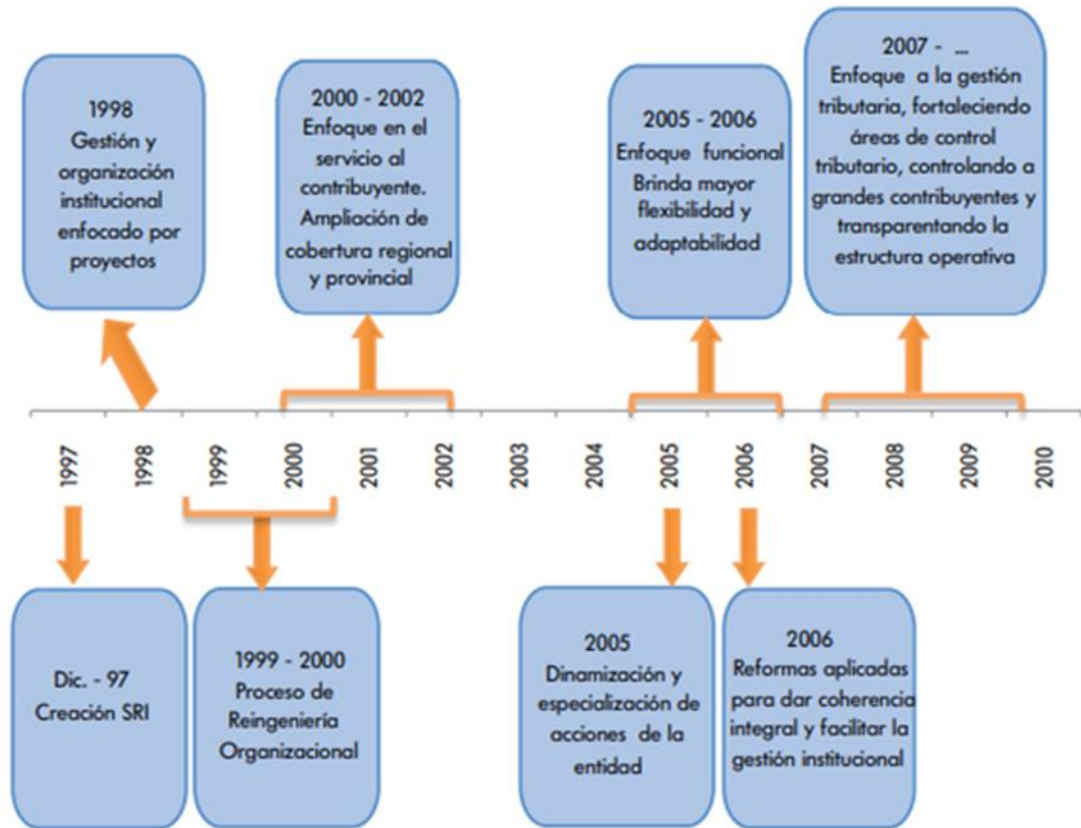
De modo similar, en la década de los 90 nació la oligarquía bancaria, lo que permitió la emisión de la moneda y el otorgamiento de préstamos marcando una nueva relación de poder contraria a las expectativas y beneficio de la mayoría. De manera que, un ejemplo notorio sobre la secuela de dicha desigualdad y abuso mercantilista fue la crisis de los noventa, donde el sucre fue cambiado por el dólar, lo que desencadenó una inflación inmensurable por la fuga de capital, el deterioro de las condiciones de vida de la población y el desencadenamiento de la migración (Servicio de Rentas Internas, 2018).

Con el Servicio de Rentas Internas, se reformó el modelo tributario que se había manejado hasta aquella época. Esta entidad fue creada con la finalidad de recaudar y administrar de manera eficiente los diversos tributos exigidos para las personas naturales y jurídicas; y de esta manera, financiar el Presupuesto General del Estado. A través del tiempo, el modelo que fue creado en 1997 fue cambiando positivamente, para mejorar su administración por medio de diversos enfoques, como se puede observar en el siguiente gráfico:



**Figura 4**

*Evolución de los enfoques administrativos en el SRI 1997-2010.*

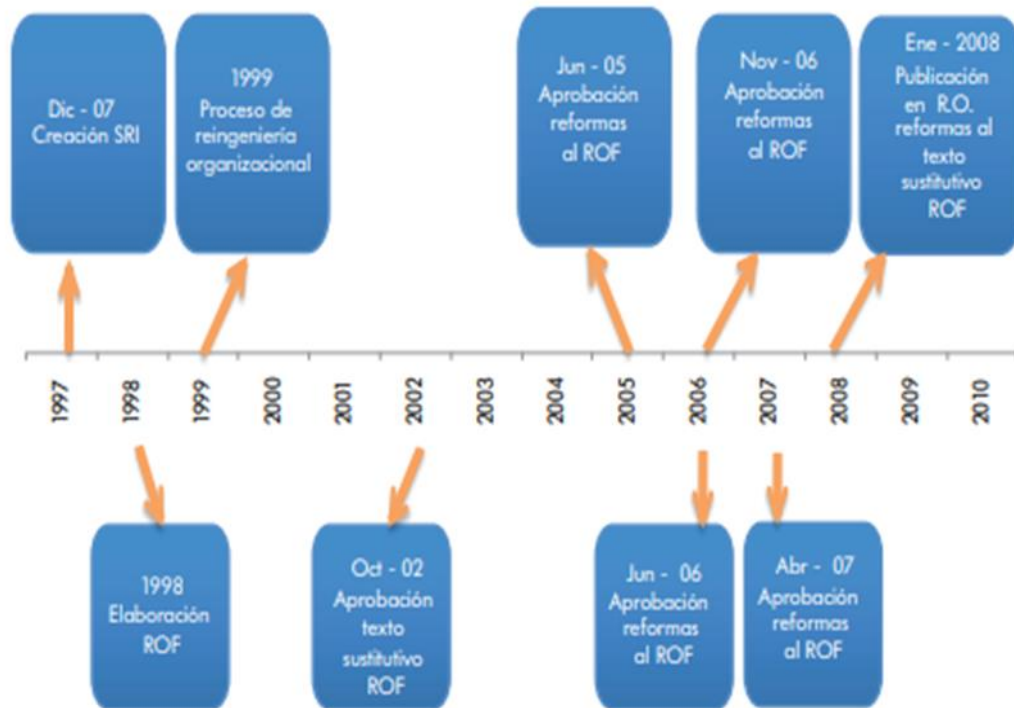


*Nota.* Adaptado de *Evolución de los enfoques administrativos en el SRI 1997-2010* (p. 207), por D. Chiliquina, C. Carrasco, J. Ramírez, 2012, Servicio de Rentas Internas, McGrawHillEducation.

El esquema manejado por el SRI se inició en 1998 con la aprobación del Reglamento Orgánico Funcional, en la que a través del tiempo fue cambiando de manera progresiva, ayudando de esta manera al fortalecimiento de las áreas de control de la entidad, para que permitiera una mayor credibilidad en las operaciones que se manejaban internamente en esta institución. En la siguiente gráfica se puede ilustrar la cronología de las reformas que hubo en el periodo 1997-2010:

**Figura 5**

*Cronología de las reformas realizadas en el Reglamento Orgánico Funcional del SRI 1997-2010.*



*Nota.* Adaptado de *Evolución de los enfoques administrativos en el SRI 1997-2010* (p. 208), por D. Chiliquina, C. Carrasco, J. Ramírez, 2012, Servicio de Rentas Internas, McGrawHillEducation.

En el año 2000, pese a la dolarización, la gestión tributaria ganó interés en el pueblo ecuatoriano, ya que se registró una recuperación económica gracias a la nueva reforma que indicaba que los ámbitos fiscales estarían acompañados de nuevas mejoras tributarias. De acuerdo a Quispe et al. (2019) expresaron lo siguiente:

El fortalecimiento del Servicio de Rentas Internas a través de la contratación de más personal; mayor autonomía financiera; mejor coordinación entre los organismos de recaudación de impuestos; y el fortalecimiento de la aplicación de las leyes impositivas en el caso de las empresas públicas y de los grandes contribuyentes, mediante Ley Orgánica de Responsabilidad, Estabilización y Transparencia Fiscal 2002; además se creó el Fondo Petrolero de

Estabilización, Inversión Social y Productiva y Reducción del Endeudamiento Público.

Los impuestos en este periodo no sufrieron ninguna modificación en su porcentaje de aplicación. Se incrementó el precio del barril de petróleo siendo una fuente de apoyo a las finanzas públicas, la inflación decreció al 9.4%. En el Gobierno de Lucio Gutiérrez, no hubo reforma tributaria; sin embargo, se observa que el gobierno de Gutiérrez retomó el tema de la tercerización. (p. 11)

En el año 2007, con la presidencia a mando de Rafael Correa, se da nuevos cambios, estableciendo reformas en las que se estipulaba la prioridad que el SRI le debería dar a los impuestos directos, y trayendo consigo nuevas leyes. En el 2009, se crea la Ley Orgánica de Empresas Públicas, y a través del tiempo se ha ido reformando las leyes que hoy en día existen, manteniendo así en la actualidad la Ley de Régimen Tributario Interno y el organismo recaudador de tributos llamado Servicios de Rentas Internas.

### ***Las NIIF en el Mundo***

Las Normas Internacionales de Contabilidad han sido producto de grandes estudios y esfuerzos de diferentes entidades y profesionales del área contable a nivel mundial, las cuáles dieron paso a la creación de Organismos que se dedican a la redacción de normas para estandarizar la información financiera presentada en los estados financieros. Al paso de los años, las actividades comerciales se fueron internacionalizando; y así mismo, la información contable cambiando la forma en que las personas de diferentes países leían los estados financieros. Es así que surgen las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), siendo su principal objetivo la uniformidad en la presentación de los estados financieros. Las NIC como se le conoce popularmente, son un conjunto de normas que establecen los principios de cómo la información debe ser presentada en los estados financieros.

Las NIC fueron emitidas por el *International Accounting Standards Committee* (IASC) en 1973, con el objetivo de normalizar las normas contables, bajo la representación de varios profesionales residentes en países como: Alemania, Australia, Estados Unidos, Francia, Holanda, Irlanda, Japón, México y Reino Unido (Ugalde, 2014) . En el periodo de 1973-1987, el organismo internacional promulgó 28

normas en las que un gran número de empresas apoyaron presentado su información financiera bajo las Normas Internacionales de Contabilidad. El Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) que funcionaba en Inglaterra y cuyos objetivos eran: Formular y publicar para el interés público las normas de contabilidad que deben observarse en la presentación de estados financieros y promover su aceptación global y aplicación, y trabajar generalmente por el mejoramiento y armonización de las reglamentaciones, normas de contabilidad y procedimientos relacionados a estados financieros, dejó sus actividades en el 2000, año en que se creó *International Accounting Standards Board* (IASB).

En mayo del 2000, los 143 profesionales provenientes de 104 países que conformaban IASB aprobaron una reestructuración y una nueva constitución, cambiando su nombre a Junta de Normas Internacionales de Contabilidad, en la que se incluyeron miembros de organismos regulatorios, organizaciones internacionales, corporaciones globales (tales como Citigroup) y de la profesión contable (como KPMG y Deloitte). El IASB fue renombrado entonces como IASB y su estructura fue diseñada de manera similar a la FASB con 19 miembros, todos con experiencia como auditores, contadores, usuarios de los estados financieros y académicos, en su mayoría dedicados a tiempo completo al proyecto. (Ugalde, 2014, p. 207)

El IASB, cuya responsabilidad es la aprobación de Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y los documentos que se relacionan con ellas, cumple un papel muy importante en la forma de presentar la información financiera. Un avance importante fue en el 2005, cuando la Unión Europea adoptó una legislación que requirió que las empresas que cotizan en Bolsa en Europa apliquen las NIIF en sus estados financieros consolidados. Esta disposición aplicó a más de 8,000 compañías en 30 países, incluyendo países como Francia, Alemania, Italia, España, Brasil, Israel, Chile, Canadá, Corea y el Reino Unido.

La adopción de las NIIF en Europa significó el reemplazo de requerimientos y normas contables nacionales para la presentación de estados financieros de todas las compañías listadas en Bolsa en Europa. Además, países como Australia, Hong Kong, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur han adoptado normas de contabilidad nacionales que se basan en las NIIF (Hansen - Holm, 2016). Al 2019, las NIIF han abarcado a

más de 166 jurisdicciones en el mundo, cubriendo el compromiso de estandarizar la información financiera a nivel global, de las cuales 144 países que representa el 87% del total exigen las NIIF para todas las empresas, 12 de éstas permiten que todas o que la mayoría de las empresas usen las Normas NIIF, nueve jurisdicciones tienen sus propias normas nacionales o están en transición hacia las Normas NIIF, y una jurisdicción las exige para las instituciones financieras (Fundación IFRS, 2020).

La necesidad de diseñar y adoptar un único grupo de normas para los diferentes mercados en el mundo está implícita, considerando el volumen de transacciones e información que se comparten entre distintos países. Las Normas Internacionales de Información Financieras, están ganando mucha aceptación mundial. En los últimos años, el proceso de creación de normas internacionales de contabilidad ha sido capaz de obtener una serie de éxito en el logro de un mayor reconocimiento y utilización de las NIIF (Hansen - Holm, 2016).

### ***NIIF en el Ecuador***

En 1970, en Ecuador, la contabilidad era mantenida de conformidad con la Ley de Impuesto a la Renta de esa época, lo que influenciaba el proceso de registro de las transacciones, ya que, al momento de la contabilización, no prevalecía la sustancia económica de la transacción sino su forma legal tributaria, afectando la calidad de la información financiera. Durante la década de los 70, las compañías sufrieron pérdidas significativas por concepto de diferencial cambiario del sucre, la moneda oficial de Ecuador, y el US dólar, al momento de pagar obligaciones contraídas en esa moneda. La Ley de Compañías ya incluía un artículo que exponía a muchas compañías a su liquidación, ya que, sus pérdidas acumuladas superaban el 50% del capital y reservas. Sin embargo, para evitarlo, la Superintendencia de Compañías emitió una resolución en la que estipulaba que las empresas podían diferir esas pérdidas cambiarias, ubicándolas como cargos diferidos en el activo y amortizándolas en un periodo de cuatro años. Esto le imprimía una característica societaria a la contabilidad que ya era tributaria.

A principios de 1975, se empezó a evidenciar la influencia de las grandes firmas de auditores localizadas en el país, como Deloitte, Price Waterhouse, Peat Marwick Mitchell actualmente conocida como KPMG. Ellas incentivaron la adopción de un pronunciamiento que en si constituía un marco conceptual, emitido por la Junta

de Principios de Contabilidad (APB por sus siglas en inglés) de los Estados Unidos; y alentaron a la comunidad a que lo adopte como principio, el cual fue aprobado en noviembre de 1975 por el Decimotercer Congreso Nacional de Contadores en el Ecuador. En 1978, esos principios fueron promulgados por el Instituto de Investigaciones Contables del Ecuador (IICE) en la Asamblea Nacional. Tales principios contables se ratificaron en 1987 mediante resolución emitida por la Superintendencia de Compañías.

La tercera etapa de la historia fue cuando la Federación Nacional de Contadores del Ecuador se adhirió a las Normas Internacionales de Contabilidad, y a través de su organismo técnico, el Instituto de Investigaciones Contables del Ecuador, con el apoyo de socios y gerentes de las firmas internacionales de auditores radicadas en Ecuador, conformó comisiones para revisar las Normas Internacionales de Contabilidad y customizarlas al entorno ecuatoriano. De esa manera se originaron las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC), que en 1999 reemplazaron a los PCGA en Ecuador, mediante la resolución No. 99-1-3-3-007 publicada en el registro Oficial 270 de 6 de septiembre de 1999, promulgada por la Superintendencia de Compañías.

Sin embargo, el entorno económico y financiero en el que operaban las compañías evolucionaba; y las NEC permanecían estáticas, no eran revisadas para adaptarlas al nuevo entorno. Adicionalmente, las NEC no contenían todos los conceptos contables desarrollados en las Norma Internacionales de Contabilidad; y en Europa se había constituido el IASB, quién entre sus primeras actividades había empezado a revisar las NIC y a emitir nuevos pronunciamientos denominados Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Esto motivó a que, en el 2006, mediante resolución No. 06.Q.ICI.004 del 21 de agosto, publicada en el Registro Oficial No. 348 de 4 de septiembre del mismo año, la Superintendencia de Compañías disponga que las compañías bajo su control y vigilancia estaban obligadas a adoptar las NIIF a partir del 2009.

Llegó el 2008 y la Superintendencia se dio cuenta que nadie tomó en consideración la resolución emitida en el 2006 y, por ende, las compañías no se habían preparado para la adopción de las NIIF, por lo que decidió mediante Resolución ADM.08199 del 3 de julio del 2008, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 378 de 10 de julio del 2008, ratificar lo dispuesto en la Resolución No.

06.Q.ICI.004 de 21 de agosto de 2006. Para el 20 de noviembre del 2008, mediante resolución No. 08.G.DSC se estableció el cronograma de aplicación obligatoria para las compañías, en tres grupos: (a) en el 2010, todas las firmas de auditores y las compañías reguladas por la Ley de Mercado de Valores, (b) en el 2011, las empresas con activos totales al cierre del 2007 igual o superior a \$4 millones y (c) en el 2012: el resto de las empresas (Paredes & Deás, 2018).

### ***La NIIF 9***

En el año 2001, el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, admitió la NIC 39. A nivel mundial, la norma contable contemplaba el reconocimiento de las pérdidas en los instrumentos financieros en el momento en que las compañías contaban con evidencia de su materialización, esto es, cuando poseían evidencia indiscutible de que el activo (cuenta por cobrar) había sufrido un deterioro; a eso se le llamó el modelo de pérdida incurrida. La empresa tenía que visualizar evidencia fehaciente de que se había producido la pérdida para recién darle reconocimiento contable, criterio que fue criticado durante la crisis financiera del año 2008, denotando debilidades en la normativa, ya que hizo que las cuentas por cobrar principalmente de los bancos, respaldadas por inmuebles, no cuenten con una provisión para incobrabilidad.

Llegó el momento en que el mercado financiero declinó, las cuentas por cobrar se quedaron sin garantía porque los inmuebles que respaldaban los créditos perdieron valor, lo que dejó en evidencia que la norma contable no había considerado con anticipación una provisión para incobrables, porque el modelo que, hasta ese momento regía, era el de pérdidas incurridas. Todas las compañías y bancos tuvieron que reconocer pérdidas significativas provocando la quiebra de algunos bancos en Estados Unidos y Europa. Fue en ese momento cuando se sintió la necesidad de reformar la NIC 39 y IASB emitió la NIIF 9.

De modo que, el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad propuso la versión completa de la NIIF 9 denominada Instrumentos Financieros, en julio del 2014, la cual entró en vigencia obligatoria a partir del 1 de enero de 2018. El propósito fue generar un cambio en los paradigmas del reconocimiento de las pérdidas en instrumentos financieros, considerando que éstos están expuestos a riesgos de deterioro y gradualmente a que sean reconocidos y revelados en la información

financiera de las compañías (Araya, 2018). Este enfoque propuesto en la NIIF 9 se asienta en la probabilidad de pérdidas esperadas en relación con la evidencia de deterioro sobre su base histórica, considerando que existen dos enfoques mencionados por la norma, la primera es el enfoque general, que están dirigidas a instituciones financieras y por la naturaleza de las no financieras, optan por aplicar el enfoque simplificado.

Ambos modelos, son aplicables a la cartera de crédito, saldos de tarjetas de créditos de los clientes sin consumir, portafolio de inversión y a las cuentas por cobrar. No obstante, su cálculo deberá ser aplicado de manera particular considerando que cada operación activa posee características particulares y factores como los aspectos sociodemográficos, que pueden influir durante un cálculo global del riesgo de incobrabilidad de la cartera.

El modelo de pérdida esperada no es estático, considerando que un crédito (o conjunto de ellos) no muestra deterioro desde su otorgamiento; sin embargo, mediante un seguimiento estricto se evalúa las condiciones futuras y los factores determinantes (elevación de los precios, crisis económica, entre otras) que hará que las condiciones crediticias se desmejoren y dificulte su cancelación mensual. En este caso, la norma requiere un análisis a futuro denominado “*looking forward*”.

### ***Provisión de Incobrables según LRTI***

Las cuentas por cobrar son importantes para una compañía, ya que representan derechos exigibles que se origina por la venta de un bien o la prestación de un servicio. No todos los clientes realizan pagos en efectivo, por lo que la compañía se ve en la obligación de otorgar créditos a corto, mediano o largo plazo, para mantener a sus clientes o como una estrategia, para atraer nuevos. Es importante tener cuidado con su administración, ya que de esta manera se puede reducir el riesgo de que la compañía no tenga liquidez para cubrir todas sus obligaciones o se quede sin capital de trabajo.

El riesgo de crédito, que se lo puede definir como la posibilidad que el deudor no cumpla con sus obligaciones contractuales al momento de adquirir un bien o un servicio a crédito, están presentes en todas las instituciones financieras como no financieras. Todas las compañías como control deben tener una política de cobro, por lo general esto depende del giro del negocio. Sin embargo, el análisis que pasa el



cliente para conocer si es apto para el crédito o no, no siempre es certero, habrá ocasiones en que la decisión que se ha tomado, sea equivocada.

La experiencia de muchas compañías en Ecuador que manejan estas ventas a créditos, manifiesta que siempre un pequeño porcentaje de los créditos otorgados se vuelven impagas, es decir que no se recuperará en corto, ni en largo plazo. Además, si se conociera con anticipación los clientes que no van a realizar el pago, la compañía no le vendería a crédito, por lo que, por falta de esta información, la empresa se ve en la necesidad de calcular un estimado de la cantidad que posiblemente no se va a cobrar. De esta manera se evita que en las cuentas por cobrar existan valores que en el futuro no generarán beneficios a la empresa.

La provisión para cuentas incobrables fue creada con el objetivo de proporcionar un seguro o reserva para la compañía, en facturas de clientes que no han realizado el pago y que tienen un riesgo de incobrabilidad alto. Según la Ley de Régimen Tributario Interno, esta provisión se realiza a finales del año, una vez que se conozca las cuentas por cobrar generadas durante el ejercicio, de forma que el cálculo será el 1% de la suma total de las cuentas y documentos por cobrar que se han concedido durante el ejercicio económico; sin embargo, este valor acumulado no podrá exceder del 10% del total de la cartera.

### ***La NIC 12***

La NIC 12 Impuestos a las Ganancias fue emitida por el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (*IASB - International Accounting Standards Board*) en 1996, sustituyendo a la contabilización del Impuesto a las Ganancias propuesta en julio de 1979 a través del Proyecto de Norma E13, Contabilidad del Impuesto sobre la Renta publicados en abril de 1978. En mayo de 1999, el párrafo 88 fue modificado por la NIC 10, Hechos Ocurredos después de la fecha de Balance y en abril de 2000 se efectuaron cambios como consecuencia de la NIC 40, Propiedades de Inversión. En diciembre de 2010, el IASB modificó la NIC 12 para abordar una cuestión que surge cuando las entidades aplican el principio de medición en la NIC 12 a diferencias temporarias relacionadas con las propiedades de inversión que se miden a valor razonable, incorporando algunas guías procedentes de una Interpretación relacionada (NIC 12, 2016).

Hoy en día, gracias a la adaptación de nuevas normas regidas por organismos internacionales, el paradigma en el país está cambiando. De acuerdo con Paredes & Déas (2018) indicaron que “los impuestos diferidos están conciliando las diferencias temporales” (p. 120). En tal sentido, se aplican las NIIF y se comparan con la Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento de aplicación, por que explican lo siguiente:

En la Ley de Régimen Tributario Interno se agregó un artículo sin número, a continuación del décimo, titulado «Impuestos diferidos». A efectos de las regulaciones tributarias, se permite el reconocimiento de activos y pasivos por impuestos diferidos por la NIC No.12, únicamente en los casos y condiciones que se establezcan en el Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno. (Paredes & Déas, 2018, p. 121)

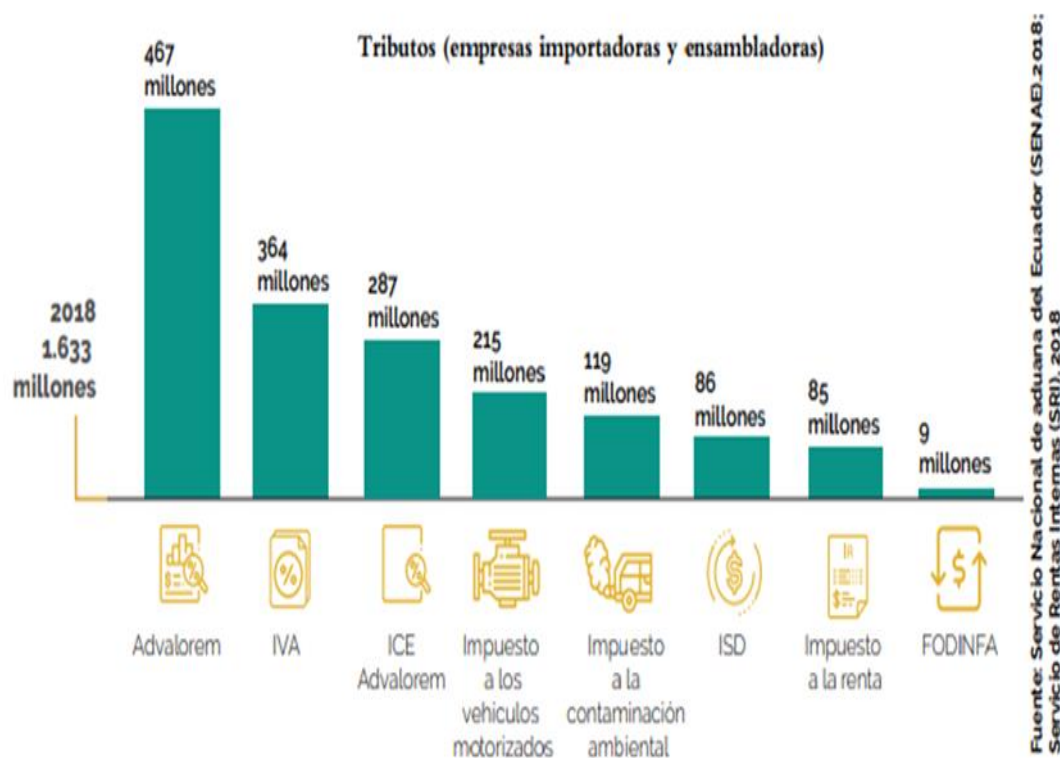
La NIC 12 Impuestos a la Ganancias, ha presentado modificación por alcances propios de otra norma para mejorar su comprensión y adaptación a las demás normas contables aplicables. Cabe señalar que presentará cambios futuros productos de los requerimientos de los usuarios de estados financieros, administradores y de expertos en el ámbito contable. Sin embargo, para propósito de la presente investigación se utilizará la norma vigente a la fecha.

### **Definición del Problema**

El sector automotriz, el cual incluye a las del sector comercial de partes, piezas y accesorios para vehículos en el Ecuador, durante el año 2018 presentó un segundo año de recuperación, luego de las fuertes restricciones al comercio del año 2016, recuperación que se derivó de distintos factores positivos de la economía nacional. Además, su dinamización contribuyó con un aporte de US\$1,633 millones en tributos y en la generación de plazas laborales en distintas áreas como: (a) fabricación de vehículos, (b) fabricación de carrocería, (c) fabricación de partes y pieza, (d) venta de vehículos; (e) mantenimiento, (f) venta de partes, piezas y accesorios, y (g) venta, mantenimiento y reparación de motocicletas (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2020). A continuación, se muestra la aportación de tributos que genera el sector en sus distintas áreas de desarrollo:

**Figura 6**

*Tributos generados por el sector automotriz durante el año 2018*



*Nota.* Adaptado de *Tributos generados por el sector automotriz*, de Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, 2018.

El subsector de repuesto, partes y piezas al igual que las otras áreas que conforman el sector automotriz, contribuye en la generación de ingresos en la economía ecuatoriana. Un correcto manejo de su cartera permitirá que las compañías mantengan su permanencia en el mercado al evitar la morosidad. No obstante, un análisis apropiado de las perdidas crediticias esperada permitirá que éstas establezcan estrategias financieras para salvaguardar su liquidez en el tiempo. En el año 2019, el sector automotriz sostuvo un panorama moderado, considerando que el crecimiento económico del país fue del 1% de acuerdo con cifras del Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional y Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Frente a lo que se deriva de la aplicación de las NIIF se tiene lo que la Ley de Régimen Tributario Interno establece con relación a la constitución de las provisiones

para incobrables. Esta Ley en su artículo 10, numeral 11 estipula que las compañías deben constituir provisión para incobrables considerando un límite máximo del 1% de las cuentas por cobrar pendientes de recaudación, originadas en el año, hasta que esta provisión equivalga al 10% de la cartera total. Además, la LRTI menciona que las cuentas que no se han cobrado deberían permanecer dos años en los registros contables para luego reconocerlas como pérdidas.

En consecuencia, el problema radica en que las provisiones determinadas de acuerdo con la base contable van a resultar superiores a las provisiones determinadas según la base fiscal. No obstante, esa diferencia se compensará cuando transcurra dos años y la compañía pueda dar de baja a ese activo (cuentas por cobrar), como lo permite la ley. En ese momento, la diferencia que surgió cuando se constituyeron las provisiones para incobrables desaparecerá, lo que de acuerdo a la NIC 12, esta diferencia constituiría una diferencia temporaria que debería generar un activo por impuesto diferido. Sin embargo, el Reglamento para la aplicación de la ley de Régimen Tributario Interno en el Artículo innumerado denominado impuesto diferido, establece que la diferencia originada por la provisión para incobrables no forma parte de las diferencias para calcular impuestos diferidos.

El exceso de provisión para incobrables generado por la aplicación de la NIIF 9, es considerado un gasto no deducible en la conciliación tributaria del período contable en que surge; y las compañías pagan el impuesto a la renta sobre ese exceso de provisión. Posteriormente, cuando el período de dos años que establece la ley ha transcurrido, las compañías proceden a eliminar definitivamente las cuentas por cobrar incobrables y la pérdida que surge es considerada deducible para el cálculo del impuesto a la renta de ese período.

En este procedimiento que siguen las compañías para alinearse a las NIIF, en el objetivo de preparar estados financieros razonables; y a la LRTI, en el objetivo de preparar la declaración de impuesto a la renta, no se observa ningún incumplimiento tributario por parte de las compañías; y ningún perjuicio para el Estado en las recaudaciones tributarias. Consecuentemente, no existiría ningún motivo sustentable para justificar que el artículo innumerado de impuesto diferido de la LRTI no permita el reconocimiento de un activo por impuesto diferido sobre la diferencia en la

provisión para incobrables. Por lo que este problema que constituye el motivo de la presente investigación se lo plantea en forma de la siguiente pregunta:

¿Cómo se demuestra que la diferencia entre la pérdida crediticia esperada según NIIF y la provisión para incobrables según la LRTI en empresas del sector comercial de repuestos de la ciudad de Guayaquil, constituye una diferencia temporaria que requiere el reconocimiento de un activo por impuesto diferido?

### **Justificación de la Investigación**

La investigación se justifica por la importancia de demostrar mediante el uso de los principios señalados en la NIIF 9, NIC 12 y la base legal tributaria el posible registro del impuesto diferido. El artículo innumerado de impuestos diferidos incluido en la RALRTI no tiene soporte técnico ni fiscal para negar el reconocimiento contable del activo por impuesto diferido sobre el exceso de provisión para incobrables que se presentará entre la pérdida crediticia esperada versus la provisión de cuentas incobrables. Esta investigación se vuelve de gran importancia ya que beneficiará a los contribuyentes, debido a que hoy se está generando un gasto no deducible que conforme a lo que estipula la norma contable, de acuerdo a su baja o eliminación se convertiría en deducible si se cumpliera con lo establecido en la norma tributaria, sin embargo, se excluye su registro, por lo cual mediante esta investigación se sugiere su contabilización en el estado financiero de la empresa del sector de repuestos de la ciudad de Guayaquil y otras compañías.

La práctica contable fiscal generará un beneficio a las empresas del sector de repuesto automotriz que se encuentran asentadas en la ciudad de Guayaquil, considerando que éstas manejan carteras a créditos para mantener su permanencia en el mercado. Todas las compañías que experimentan la misma situación, en donde las provisiones para incobrables según las NIIF son superiores a las permitidas por la Ley, podrían lograr una mejor presentación de la información financiera con un cambio de la ley para que permita el reconocimiento oportuno del activo por impuesto diferido. Asimismo, los resultados que se obtengan conllevarán a discusiones sobre el reconocimiento de impuestos diferidos por la presencia de pérdidas crediticias esperadas para que las compañías aprovechen su aplicación durante la conciliación tributaria.

En relación con el área académica, el aporte que se le da es determinar mediante un análisis comparativo que el fisco no tiene argumentos para no permitir el registro del impuesto diferido surgida de la diferencia entre la pérdida crediticia esperada versus la provisión para cuentas incobrables, por lo que este proyecto permitirá encontrar diferentes criterios para el reconocimiento del impuesto diferido por pérdidas crediticias. Además, servirá de guía práctica y técnica para futuros estudiantes de la Carrera de Contaduría Pública e Ingeniería en Contabilidad y Auditoría. De esta forma será un incentivo para que los próximos investigadores realicen estudios comparativos en la que se demuestre que se está afectando al contribuyendo el no permitirle el registro del diferido.

### **Objetivos de la Investigación**

#### ***Objetivo General***

Analizar las diferencias entre la pérdida crediticia esperada versus la provisión para incobrables permitida por la LRTI a través de un análisis comparativo de lo que estipula la norma contable y norma fiscal en el año 2019 en empresas del sector comercial de repuesto automotriz de la ciudad de Guayaquil, para determinar que el fisco no tiene argumentos para excluir el registro del activo por impuesto diferido surgida entre la diferencia según norma contable NIIF 9 y norma tributaria LRTI.

#### ***Objetivos Específicos***

- Establecer las bases teóricas, contextual, normativa y legal que permita la comprensión de la pérdida crediticia, la provisión de las cuentas incobrables conforme a la ley y su aplicación en el sector comercial de repuesto automotriz.
- Examinar la metodología de investigación aplicable a la generación de información para el diagnóstico de la situación actual.
- Analizar la diferencia entre la pérdida crediticia esperada según la NIIF 9 versus la provisión de cuentas incobrables permitida por la LRTI en el sector comercial de repuesto automotriz, mediante un cuadro comparativo según base contable y base fiscal del año 2019.

### **Preguntas de investigación**

El desarrollo de la presente investigación estará direccionado a encontrar respuestas a las siguientes preguntas:

- ¿Cómo se determinan las pérdidas crediticias esperadas según las NIIF?
- ¿Cómo se determinan las provisiones para incobrables según la LRTI?
- ¿Cómo se demuestra que contabilizar un activo por impuesto diferido sobre el exceso de la pérdida crediticia esperada sobre la provisión para incobrables, de conformidad con las NIIF, no perjudica la recaudación tributaria a la que tiene derecho el Estado?

### **Limitación**

La situación de aislamiento social que vive Ecuador por las medidas tomadas por el Gobierno como respuesta a la pandemia declarada por COVID-19, podría dificultar el desarrollo de entrevistas con expertos y recopilación de datos requerido en esta investigación. Sin embargo, todas las herramientas tecnológicas disponibles serán utilizadas para mitigar esta limitación.

### **Delimitación**

La presente investigación está enfocada al estudio y análisis de las diferencias entre la pérdida crediticia esperada según las NIIF versus la provisión para incobrables permitida por la LRTI, que se observa en el estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2019, de una compañía comercial del segmento Empresarial perteneciente al sector comercial de repuesto automotriz de la ciudad de Guayaquil.

## **Capítulo I: Fundamentación Teórica**

### **Marco Teórico**

#### ***Teoría del Tributo***

Los tributos son el resultado de varios enfoques: (a) económico; (b) jurídico; (c) administrativo; (d) social; y otros relacionados a la orientación de la política tributaria de cada nación. El planteamiento teórico de los tributos se inscribe en el marco de la corriente neoclásica de pensamiento económico, pues tienen un carácter coercitivo. Son aceptados porque la población espera recibir a cambio bienes y servicios públicos (Stiglitz, 2000).

Según Nuñez (2015) la tributación está conformado por distintos enfoques entre lo que se destacan, el administrativo, económico, legal, cultural y otros aplicables que permiten la dirección y ejecución de las políticas tributarias. En el ámbito fiscal, la tributación está dirigida a la generación de ingresos para el presupuesto público con el propósito de financiar gasto del Estado, la cual está fundamentada por principios probados en el tiempo para el diseño de los sistemas tributarios. De manera que, mientras más alegue a la realidad socio-económica, los resultados de su aplicación son más deseables y favorables para la sociedad y el Estado.

La teoría económica se enfoca a analizar de qué manera afectan o inciden los diversos tipos de impuestos en las decisiones de la población, considerando inclusive el impacto sobre las tasas de interés, niveles de crédito, precios, importaciones, movimientos de capital, entre otros. La utilidad práctica de la teoría de los impuestos es la evaluación de las ventajas y desventajas de los tributos para establecer los mecanismos. De esta forma se optimizará la recaudación tributaria, sin afectar el bienestar de los contribuyentes (Caballero, 2006).

Se basa también en que los impuestos son dictaminados a través de normativas legales, que conforman el sistema tributario. Dependiendo de quién se encuentre estableciéndolas, serán distribuidos según las necesidades previstas de la población. Forma parte de la política fiscal para recaudar ingresos para las arcas fiscales a fin de cubrir el presupuesto público (Stiglitz, 2000). Según Chávez (2017) define los objetivos de los sistemas tributarios y sus normativas:



Los sistemas tributarios y sus normativas tienen como objetivos principales lograr una estabilidad económica, asignar apropiadamente los recursos, promover el crecimiento económico de un país, asegurar el empleo, brindar soberanía alimentaria, y que exista una justa distribución de las riquezas. En la actualidad, los tributos en cada país se encuentran regulados por los respectivos organismos de control, con el propósito de que, por medio de sus instrumentos y normativas, los contribuyentes tengan facilidad para cumplir con sus obligaciones tributarias. Las normativas tributarias corresponden a un conjunto de cuerpos legales que norman o regulan las actividades de los contribuyentes para el cumplimiento de sus tributos con el Estado. Tienen como objetivo permitir a las Administraciones Tributarias recaudar los recursos suficientes para financiar la inversión y el gasto público. (p. 9)

De acuerdo con Núñez (2015) establece que “todas las situaciones y todos los hechos a los cuales está vinculado el nacimiento de una obligación impositiva tienen como característica la de presentar un estado o un movimiento de riqueza” (p. 92). Esto se comprueba con el análisis inductivo del derecho positivo y corresponde al criterio financiero que es propio del impuesto. El Estado exige una suma de dinero en situaciones que indican una capacidad contributiva.

Los principios de la teoría tributaria se originan del fenómeno de la imposición desde la perspectiva administrativa, económica, jurídica, social, entre otras, las cuales, direccionan el diseño del sistema tributario. Además, cada principio posee características que debe cumplir una política fiscal. La política tributaria del Ecuador para el establecimiento de impuestos se basa en los principios de Adam Smith de 1776, pues sus resultados son favorables para el Estado y los ciudadanos (Smith & Rodríguez, 2015). Estos principios son: (a) suficiencia recaudatoria, (b) equidad, (c) neutralidad, (d) simplicidad, (e) legalidad, (f) generalidad, (g) igualdad, (h) proporcionalidad, (i) irretroactividad, (j) impugnación, y (k) no confiscación. En donde los que se relacionan con el tema de esta investigación son:

**El Principio de la Suficiencia Recaudatoria.** Se refiere a la capacidad que tiene el sistema tributario para recaudar los recursos de manera adecuada de tal forma que solventen los gastos del Estado.

**El Principio de Equidad.** Implica que la distribución de la carga tributaria debe relacionarse según la proporción que tiene el contribuyente para pagar los impuestos.

**El Principio de Neutralidad.** Significa que la aplicación de los tributos no debe alterar el comportamiento económico de los contribuyentes.

**El Principio de Simplicidad.** Considera que el sistema tributario debe tener una estructura técnica funcional, que imponga solamente los tributos que capturen el volumen de recursos que justifique su implantación y sobre bases o sectores económicos que tengan una efectiva capacidad contributiva.

**El Principio de Legalidad.** Basado en la premisa de *Nullum tributum sine lege*, que quiere decir que no existen tributos sin una ley que lo soporte. Dicho principio exige que la norma jurídica establezca de forma clara el hecho imponible, así como los sujetos que se encuentran obligados al pago, el sistema o base para la determinación del hecho imponible, los plazos de pago, exenciones, infracciones, las sanciones, los organismos habilitados para la recaudación; así como los derechos y las obligaciones del contribuyente y de la Administración Tributaria.

**Principio de Generalidad.** Implica que todos los ciudadanos deben pagar impuestos, nadie está exento de la obligación, por lo tanto, es se aplica de forma universal para todos los contribuyentes que cuenten con una actividad económica.

**Principio de Igualdad.** Se refiere a la uniformidad que se tiene frente a las leyes tributarias. Los contribuyentes se agrupan de acuerdo a su igualdad de condiciones para ser gravados con la misma carga tributaria, todos son iguales, sin que exista distinción o discriminación de ningún tipo.

**Principio de Proporcionalidad.** Se refiere al principio teórico de justicia en la imposición, estableciendo los organismos fiscales que deben cobrar los tributos y a quienes tienen la obligación de pagarlos de acuerdo con su capacidad económica.

**Principio de Irretroactividad.** Esto significa que el régimen tributario rige a partir de su puesta en marcha, no es posible tener efectos retroactivos, generando confianza en la población porque se cobran a partir del desarrollo de sus actividades económicas.

**Principio de No Confiscación.** Se relaciona a que las contribuciones no pueden ser confiscatorias, ya que la carga tributaria debe encontrarse en los límites de capacidad del contribuyente, de tal manera que no afecte su patrimonio.

**Principio de Impugnación.** Este principio se enfoca en que todos los individuos que se encuentran sujetos al régimen tributario tienen la potestad y el derecho de impugnar sobre los actos o resoluciones emitidos por la Administración Tributaria, ya sea por vía administrativa en el (SRI) o por vía judicial ante el Tribunal Distrital Fiscal (Blacio, 2010).

Los principios jurídicos tributarios en el Ecuador están establecidos en la Constitución de la República. Se encuentran en diferentes políticas públicas adoptadas por el gobierno ecuatoriano que lo han llevado a la práctica, tal como se lo ha señalado con algunos datos citados en este trabajo investigativo referente a los principios, como por ejemplo la promulgación de la ley que se creó para hacer frente a las consecuencias del terremoto de fecha 16 de abril del 2016 y su relación con el principio de generalidad. Los valores recaudados en los dos últimos períodos fiscales con el principio de progresividad, irretroactividad y equidad aplicada como producto de sentencias de la Corte Nacional de Justicia del Ecuador.

Esta teoría se relaciona con el tema en estudio debido a que los tributos en el Ecuador se basan en la Ley del Régimen Tributario Interno, que señala la obligación de las empresas de realizar las provisiones de sus cuentas incobrables según el porcentaje establecido por la norma. Sin embargo, la Norma Internacional de Información Financiera establece parámetros distintos para su aplicación, con lo que se genera una disyuntiva que es el punto central del análisis en cuestión. Además, al momento de prohibir el cálculo del impuesto diferido sobre esa provisión para incobrable, parecería que el Estado considera que se afectarían las recaudaciones, por lo que se debe tener en cuenta que uno de los objetivos de esta investigación es el demostrar que en ningún momento el Estado es perjudicado, consecuentemente no hay razón para que no se permita la contabilización del impuesto diferido.

### ***Teoría de la Cartera***

La estructura teórica para la selección de carteras tiene sus orígenes de la mano de Harry Markowitz, quien señaló que para considerarlas eficientes u óptimas éstas debían tener una reducida exposición al riesgo y un mayor beneficio (rendimiento

esperado). Una actualización de este concepto lo dan Fabozzi, Modigliani y Ferri refiriéndose a esta teoría como la selección óptima de la cartera que realizan los inversionistas con una *razonable aversión al riesgo*; es decir, por quienes intentan maximizar sus rendimientos consistentes de cartera esperadas con niveles de riesgo de cartera individuales aceptables (Fabozzi et al., 1996).

A nivel general, cuando en una inversión se analizan las condiciones de riesgo, estos se basan en supuestos para decidir de qué manera se puede obtener una cartera de inversiones óptima a través del cálculo de la media y de la variabilidad de los títulos que se colocan en el mercado. La teoría de la cartera establece que los inversionistas siempre buscarán la minimización del riesgo para maximizar sus ganancias por medio de la diversificación; es decir, se consolidará la cartera diversificando los activos. Por lo tanto, se debe analizar el riesgo individual y compararlo con toda la cartera; ya que, cada una de ellas se encuentran en diversos niveles de riesgo, reaccionando de forma diferente a las condiciones económicas (Ruza, 2013).

La teoría de la cartera es un conjunto de normas que prescriben la forma en que concretamente pueden construirse carteras con determinadas características que se consideran deseables. Para esto se utiliza un método; el de optimización por medio de la Media Varianza (CMV), que indica las características que deben tener aquellos sistemas contables que son eficientes y ventajas de la diversificación de las inversiones. El riesgo de cualquier inversión propuesta en un activo individual no debe deslindarse de la existencia de otros activos. Por ello, las nuevas inversiones deben ser consideradas a la luz de sus efectos sobre el riesgo y el rendimiento de una cartera de activos (Vargas, 2018).

El objetivo del gerente financiero con respecto a la empresa consiste en que maximice el rendimiento a un nivel determinado de riesgo, o bien, reduzca al mínimo el riesgo para un nivel dado de rendimiento. El concepto estadístico de correlación subyace al proceso de diversificación que se utiliza para constituir una cartera eficiente de activos. Los dos elementos básicos indispensables para realizar una elección de cartera son caracterizar el conjunto de carteras entre las cuales se puede elegir y proporcionar un criterio de oportunidades y proporcionar el mapa de indiferencia que define la función de utilidad. Sólo resta unir los elementos y ver como el criterio de selección se sobrepone a la región de oportunidades para llegar a definir cuál paquete

se elige entre todos los posibles. Como se ha visto el problema existe un problema en la selección de cartera. Se maneja tres diferentes razones:

1.- Los criterios de selección que dan origen a funciones de preferencias son eminentemente económicos y son de tipo racional, permitiendo una caracterización matemática explícita.

2.- El inversionista está limitado en sus posibilidades de elección por restricciones que se pueden representar matemáticamente.

3.- El problema de cartera es de optimización y se puede formular en forma explícita para el cual existen técnicas de solución eficiente.

**La Cartera Óptima.** En relación con lo señalado anteriormente, para seleccionar una cartera eficiente es necesario observar la actitud de los inversionistas en cuanto al riesgo y el rendimiento. Es posible elaborar un gráfico sobre la función de intercambio que existe entre el riesgo – rendimiento de dicho inversionista; en donde la coordenada corresponde al rendimiento ofrecido de títulos con riesgo cero. A partir de este escenario, se evidencia que al exigir niveles crecientes de riesgo estos tendrán que ser proporcionales, bajo funciones exponenciales. La curva es la representación de la indiferencia del riesgo – rendimiento que tiene la inversión (Salas, 2003).

Para cualquier inversionista estas curvas de indiferencia, cuando tienen pendientes pronunciadas son una representación de su aversión al riesgo. Esto produce que incorporando a la gráfica entre la frontera del punto de tangencia y la curva de la indiferencia se obtenga la cartera óptima para dicha función del riesgo – rendimiento. El rendimiento de una cartera del inversionista durante un período de tiempo es igual al cambio en el valor de la cartera más cualquier distribución recibida de la misma, expresada como una fracción de su valor inicial. Es importante que se incluya cualquier distribución de capital o ingreso que realice el inversionista, caso contrario la medida del rendimiento será deficiente. Entre las teorías más relevantes relacionadas a la cartera propuesta por varios autores se presentan en la siguiente tabla:

**Tabla 4***Teorías de la Cartera de varios autores*

<b>Autores</b>	<b>Teorías</b>
Harry M. Markowitz	La rentabilidad de una cartera va a venir determinada por la media ponderada de los diferentes activos que la componen. (Markowitz, 1959)
Poza, Guadalajara, Moya	Combinando los activos de colección y la renta variable, un inversor obtiene mayores retornos con el mismo nivel de riesgo. (Poza et al., 2008)
William Sharpe	Planteó una simplificación basada en la existencia de una relación lineal entre el rendimiento del título y el de la cartera de mercado, actualmente se dispone de las herramientas necesarias para su cálculo. (Sharpe, 1964).
Prado, Coca, García	Para pperiodos cortos las rentabilidades de estos activos están no correlacionadas con las acciones, protegen contra la inflación, reducen la volatilidad de las carteras y son una inversión socialmente responsable (García et al., 2017).

*Nota:* Adaptado de “Aplicación de la teoría de carteras con activos numismáticos y metales preciosos”, (p. 129), por C. Prado, 2012, *Cuadernos de Gestión*, 12(1).

Otra manera de ver el rendimiento es la cantidad expresada como una fracción del valor inicial de la cartera que puede ser retirada al concluir el período mientras se mantiene el capital principal intacto. Esta interpretación considera que cualquier interés o ingreso de dividendos recibidos en la cartera de valores y que no se distribuye al inversionista, debe ser reinvertido en la cartera. Cualquier distribución se conserva en efectivo o se realiza al final de período (Fabozzi et al., 1996).

**Los Riesgos de la Cartera.** A continuación, se presentan los diferentes riesgos de cartera:

- Riesgo de crédito: se refiere a la probabilidad de impago del prestatario, incumpliendo las condiciones pactadas en el contrato.
- Riesgo de tipo de interés: la modificación del tipo de interés a mediano o largo plazo tiene un efecto mayor en el activo.
- Riesgo de liquidez: compromete los recursos en activos que son difíciles de convertir en dinero. Existe una probabilidad de que no se pueda satisfacer las necesidades de liquidez.
- Riesgo de mercado: se presenta como consecuencia de los movimientos que afectan al valor de la cartera de inversión y negociación. En el caso de las ventas a crédito este riesgo se incrementa, pues si el vendedor implementa condiciones de crédito más estrictas podrían reducirse sus ventas ya que es uno de los factores que considerarían los clientes.
- Riesgo operativo: se da como producto de malos funcionamientos de los sistemas de control y gestión de la entidad.
- Riesgo de reputación: es subjetivo, se da como resultado de una publicidad negativa de la entidad o por el deterioro de la imagen en el mercado.
- Riesgo de insolvencia: es el resultado de los riesgos anteriores, cuando la empresa ya no dispone de capital para cubrir las pérdidas (Ruza, 2013).

Según Sarmiento & Vélez (2007) la literatura pone en evidencia algunos antecedentes relacionados a la teoría del riesgo y probabilidades a partir del siglo XVI durante la época del Renacimiento, en donde la ciencia y la tecnología crecieron a un ritmo acelerado; aún más que en la Edad Media. El Sr. Girolamo Cardano, médico prestigioso y fan de los juegos de azar, realizó un análisis sobre las múltiples probabilidades. Su publicación *Liber de Ludo Aleae*<sup>1</sup> del año 1663 marcó el uso del término probable para referirse a eventos en donde los resultados pueden ser inciertos. Esta obra fue la primera en cuantificar el riesgo a través de la medida de probabilidad. El concepto desarrollado fue “grado de credibilidad o aprobación de una opinión”; pero se asocia con resultados futuros e inciertos.

---

<sup>1</sup> Libro de juegos de azar

Galileo, también contribuyó a la consolidación de la probabilidad, a través de su obra *Sopra gli Scopertie dei Dadi*<sup>2</sup>. Se analizan las frecuencias de diversas combinaciones y sus posibles resultados al lanzar los dados. Posteriormente, Blas Pascal, Pierre de Fermat y Chevalier de Mére, hicieron su aporte con la propuesta de un método sistemático que permitía medir las probabilidades en el siglo XVII (Sarmiento & Vélez, 2007).

La modernidad de la conceptualización se da a inicios del siglo XX, posterior al año 1921, en donde el economista Frank H. Knight publicó su obra *Riesgo, Incertidumbre y Beneficio*, determinando que esta es una de las características de los empresarios: “asumir todo el riesgo que implica el resultado incierto de una producción futura, originada por la combinación actual de los factores productivos” (Pernaut & Ortiz, 2008, p. 276). Este docente de la Universidad de Chicago reconoció la *falta de certezas* en diferentes situaciones, sosteniendo que en ciertos casos se puede establecer mediciones y en otros no. Aquí es, en donde las conceptualizaciones separan los términos riesgo e incertidumbre:

**Riesgo.** Se está en una situación de riesgo si el azar al que se enfrenta una determinada unidad productiva o una decisión puede ser medido en términos probabilísticos (aleatoriedad con probabilidades conocidas) (Sarmiento & Vélez, 2007).

**Incertidumbre.** Se está atravesando una situación de incertidumbre cuando es imposible realizar tales estimaciones, dado que se trata de una aleatoriedad con probabilidades desconocidas (Sarmiento & Vélez, 2007).

El empresario aparece como (a) anticipador de las remuneraciones, pues cancela con anterioridad al resultado final; (b) asegurador de todos, ya que la prima del seguro sería diferente si solo se asegurara el resultado efectivo de la producción; (c) quien asume el riesgo, ya que, aunque paga a toda la cadena de producción no conoce el resultado final de las operaciones. Este riesgo que asume el empresario es doble porque es un riesgo técnico, derivado de la incertidumbre del rendimiento físico de la combinación productiva. Es un riesgo económico, que se mide a través de la incertidumbre del rendimiento monetario.

---

<sup>2</sup> Sobre los descubrimientos de los Dados



Los riesgos que dan lugar a beneficios son principalmente de carácter de probabilidades de error en el juicio, por lo tanto, demasiado únicos para ser medidos y asegurados (Pernaut & Ortiz, 2008). La vida económica de las empresas se encuentra en constante análisis de riesgos y situaciones desconocidas e inciertas. En vista de que la demanda puede variar de un mes a otro, también pueden hacerlo el precio del trabajo, la tierra, las máquinas, etc., es decir los factores productivos. Es por esta situación que se incorpora la incertidumbre dentro del análisis del comportamiento empresarial, ya que estudian al mercado como el difusor del riesgo en tiempo y espacio (Sarmiento & Vélez, 2007)

**La Relación entre el Riesgo y el Rendimiento.** El rendimiento de una cartera del inversionista durante un período de tiempo es igual al cambio en el valor de la cartera más cualquier distribución recibida de la misma, expresada como una fracción de su valor inicial. Es importante que se incluya cualquier distribución de capital o ingreso que realice el inversionista, caso contrario la medida del rendimiento será deficiente. Otra manera de ver el rendimiento es la cantidad expresada como una fracción del valor inicial de la cartera que puede ser retirada al concluir el período mientras se mantiene el capital principal intacto. Esta interpretación considera que cualquier interés o ingreso de dividendos recibidos en la cartera de valores y que no se distribuye al inversionista, debe ser reinvertido en la cartera. Cualquier distribución se conserva en efectivo o se realiza al final de período (Fabozzi et al., 1996).

Estudios realizados en Estados Unidos sobre el riesgo y el rendimiento entre los períodos 1926 y 1988 pusieron en evidencia que un inversionista es capaz de incrementar el rendimiento de un negocio por el simple hecho de aceptar mayores riesgos. Pero, siempre que sean inversiones en activos individuales (Pernaut & Ortiz, 2008). Esto es similar a lo que se produce en las empresas que pertenecen al sector de los repuestos automotrices de la ciudad de Guayaquil, debido a que mientras más se incrementa la cartera por ventas de clientes, es posible que se incremente el beneficio, cuando existe un control adecuado del riesgo.

Dicha conceptualización busca principalmente especificar y medir el riesgo de la inversión, desarrollando una relación entre el rendimiento del valor esperado y el riesgo. Entonces, es importante mencionar que, al diseñar una cartera, los inversionistas buscan maximizar el rendimiento esperado de sus inversiones. Dado que

el nivel de riesgo que están dispuestos a aceptar, o, en otras palabras, tratan de minimizar la exposición al riesgo.

**La Diversificación y Reducción del Riesgo.** Se ha establecido que, a mayor diversificación de la cartera, más se reduce la variación del riesgo. Este fenómeno se da por la variación total de la cartera que según estudios de análisis financiero demuestran que existe una reducción pronunciada de los montos incobrables, siendo su variación de disminución total del 50%; eventualmente, manteniendo carteras de quince, veinte o más días, se impacta en la contribución marginal de reducción del riesgo (Brigham & Gapenski, 1994)

Esto implica que las empresas podrían obtener beneficios significativos a partir de la diversificación de la cartera. Esto se relaciona con lo propuesto por Markowitz, quien señaló que para integrar una cartera se debe considerar la covarianza entre cada período de pago. De esta forma, la covarianza consiste en el coeficiente de correlación entre las cuentas por cobrar multiplicado por el producto de sus desviaciones estándar, encontrando que las covarianzas bajas corresponden a las cuentas con desviaciones estándar pequeñas o con mínimas correlaciones con los cambios en sus plazos; por lo tanto, deben buscarse acciones con bajas covarianzas reduciendo el riesgo total (Brigham & Gapenski, 1994). Es necesario que las inversiones se analicen para determinar su impacto en el riesgo y en el rendimiento de la cartera de activos, para ello la desviación estándar brinda una medida del riesgo.

Se ha establecido que, a mayor diversificación de la cartera, más se reduce la variación del riesgo. Este fenómeno se da por la variación total de la cartera que según estudios de análisis financiero demuestran que existe una reducción pronunciada de los montos incobrables, siendo su variación de disminución total del 50%. Eventualmente, manteniendo carteras de quince, veinte o más días, se impacta en la contribución marginal de reducción del riesgo (Brigham & Gapenski, 1994).

Es necesario que las inversiones se analicen para determinar su impacto en el riesgo y en el rendimiento de la cartera de activos, la desviación estándar brinda una medida del riesgo. Se relaciona con el análisis de la diferencia entre la pérdida crediticia esperada y la provisión para incobrables permitida por la Ley del Régimen Tributario Interno, debido a que las empresas del sector comercial de repuestos automotrices en Guayaquil generalmente determinan el riesgo que enfrentan al momento de otorgar un

crédito a un cliente. Las empresas siguen procesos de evaluación crediticia y observan la probabilidad que existe de que la deuda quede morosa.

La empresa sujeta al estudio en la presente tesis, al tener cuentas por cobrar, presenta una necesidad de vender a crédito. Sin embargo, cuando lo hace no necesariamente está invirtiendo en una cartera; sino, está asumiendo un riesgo, ya que es la única forma de consolidarse en el mercado, sin que implique obtener un rendimiento mayor o menor al anterior. La teoría de la cartera se relaciona con el análisis de este trabajo de investigación, debido a que el riesgo del crédito subsiste, poniendo a la compañía en un riesgo de liquidez e inclusive en un riesgo de mercado.

Es importante que la entidad no experimente una reducción de su cuota de mercado actual porque perjudicaría sus ingresos y al mismo tiempo afectaría su solvencia y reputación, considerándola como una organización sin protocolos de revisión previo otorgamiento de créditos lo que incide en su imagen y la percepción del público. Además, las empresas del sector comercial de repuestos automotrices en Guayaquil generalmente determinan el riesgo que enfrentan al momento de otorgar un crédito a un cliente. Para ello siguen ciertos procesos de evaluación crediticia en donde pueden observar la probabilidad que existe de que la deuda quede morosa.

## **Marco Conceptual**

### ***La Administración de Riesgos***

La administración de riesgos es una disciplina, que busca estudiar la forma en la cual se deben ejecutar los análisis y predicciones para que sean lo más exactos y apegados a la ocurrencia de hechos, a través de los cuales se evalúa la generación de perjuicios económicos tanto a personas naturales o jurídicas, para su eliminación o prevención de efectos. En un marco amplio, encierra la aplicación de estrategias, definición de procesos, selección de personas, innovación de tecnología y niveles de conocimiento de la organización. Por otro lado, se debe señalar que los riesgos y las oportunidades tienden a ir de la mano, siendo clave la determinación de los potenciales beneficios sobre los riesgos (Dalmau et al., 2013).

**Ventajas de la Administración de Riesgos.** Este análisis permite mantener una anticipación al futuro, para prevenir problemas o complicaciones (riesgos), tomando decisiones preventivas con la finalidad de minimizar las probabilidades de ocurrencia o gestionar los riesgos integrando las operaciones. A pesar de que la

administración de riesgo significa un costo de implementación, sus ventajas son: (a) la minimización de la gestión por la crisis, (b) la minimización de los problemas y eventos fortuitos, (c) obtener una ventaja competitiva, (d) reducir las variaciones generales del proyecto, (e) incrementar la probabilidad de éxito de la empresa, (f) aumentar los niveles de rentabilidad, y (g) evitar problemas para impedir su escalación ((Dalmau et al., 2013).

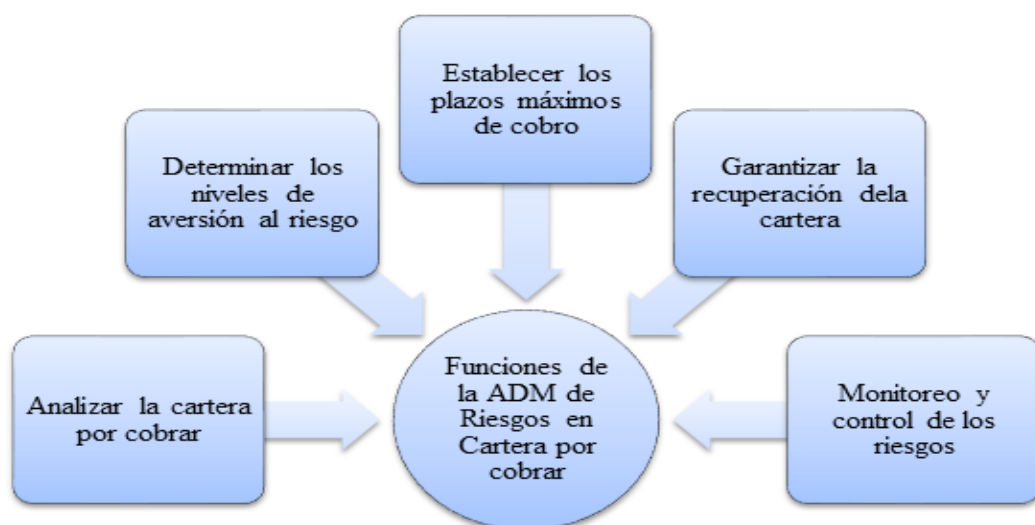
**Objetivos de la Administración de Riesgos.** Se pueden mencionar los siguientes objetivos:

- La minimización de los efectos adversos, que generan costos mínimos por una oportuna detección, evaluación y control.
- La identificación de los riesgos que afectan a la operación, así como los resultados esperados.
- Mantener una medición y control del riesgo a través de la instrumentación de técnicas y herramientas, procesos y políticas.

**Funciones de la Administración de Riesgo.** Se da en función al tipo de riesgo que se enfrentará; en el caso de los riesgos de cartera, las funciones son las siguientes figuras:

**Figura 7**

*Funciones de la Administración de Riesgos.*



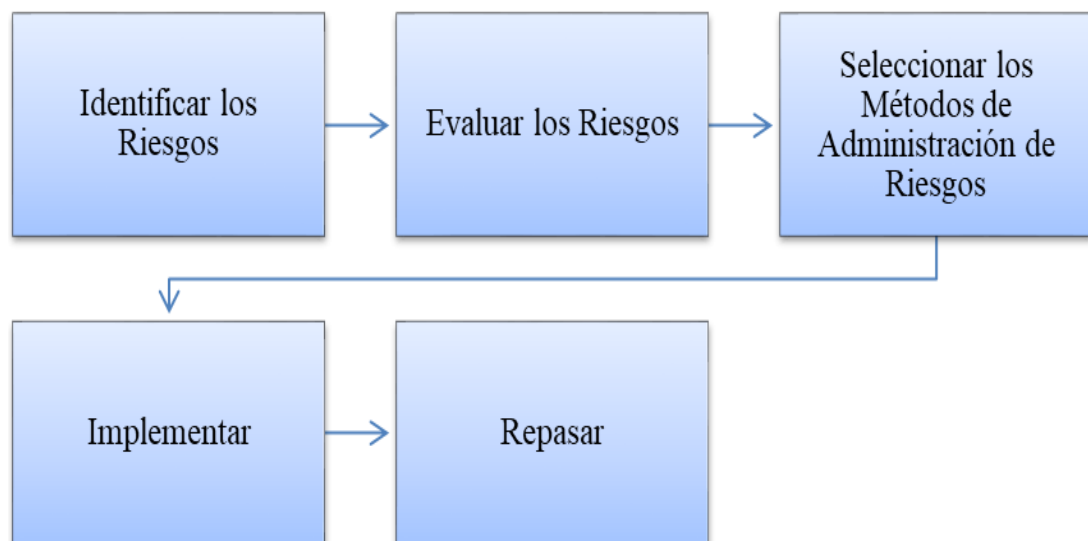
*Nota.* Adaptado de *Administración de Riesgos* (p. 55), por R. Dalmau, R. Herrera, Y. Carretero, 2013, Académica española.

**Procesos para la Administración del Riesgo.** Las etapas para la adecuada administración de los riesgos son las siguientes:

- Identificar los Riesgos. El análisis de eventualidades potenciales, así como la probabilidad de ocurrencia e impacto, permite establecer el nivel de riesgo para su respectivo tratamiento.
- Evaluar los Riesgos. Se combinan técnicas en donde se logra establecer si los riesgos son cuantificables o cualificables.
- Seleccionar los Métodos de la Administración de Riesgos. Según sea la necesidad de la organización se puede evitar el riesgo, prevenirlo o controlarlo; retenerlo y transferirlo.
- Implementar. Se produce la ejecución de la decisión que toma la alta dirección.
- Repasar. Se evalúa y monitorean las decisiones periódicamente (Estupiñán, 2015).

**Figura 8**

*Proceso de Administración de Riesgos*



*Nota.* Adaptado de *Administración de riesgos E.R.M. y la auditoría interna* (p. 105), por R. Estupiñán, 2015, Ecoe Ediciones.

***Las Cuentas por Cobrar***

Un activo financiero, es un título o contrato que brindan una ganancia como contrapartida al asumir un riesgo. En el caso de las cuentas por cobrar, estas son parte del activo de la compañía. Representa el derecho de la entidad a reclamar una

contribución al ejecutarse una transacción comercial. Incluye las ventas a crédito al cliente (Chávez, 2003).

Se presentan cuando se realiza la venta de bienes o servicios, en condiciones de crédito. Dentro de la empresa, la cartera por cobrar representa a las ventas que no han sido canceladas por parte de los clientes, que depende de tres factores: (a) el monto de la venta, (b) el plazo de crédito que se le otorgó al cliente, y (c) la efectividad con la que se administran las cuentas por cobrar. También se puede definir a las cuentas por cobrar como el dinero al que se tiene derecho como consecuencia de una transacción comercial. Esta cuenta varía según su estado, puede darse desde aquellas que no se encuentran aptas para intercambiar (deudas no relacionadas al giro del negocio); las que mantienen los empleados, la relacionadas a cobros de seguros. La falta de monitoreo de estos rubros, provocan un riesgo de liquidez en la organización (Chávez, 2003).

El cliente asume una obligación de pago por la compra de bienes o servicios que la empresa le ha otorgado; en caso de no hacerlo, se genera una probabilidad de incobrabilidad. Esta premisa, es válida en una empresa comercial porque es importante identificar la capacidad de pago del consumidor, a fin de establecer las mejores condiciones para la venta, minimizando el riesgo de cartera implícito. Por lo tanto, es fundamental evaluar al cliente para asegurar la retribución económica en los plazos del contrato ya sean estos a 30, 60, 90 días, etc.; dándole la oportunidad a la empresa de cobrar un valor adicional en caso de incumplimiento (Chávez, 2003).

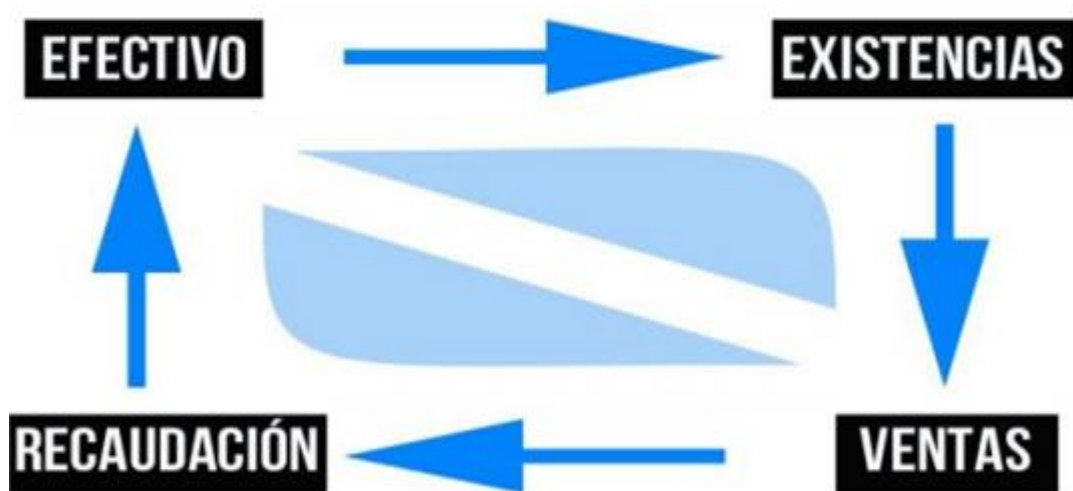
Con la intención de precautelar los intereses de la empresa, es necesario implementar una serie de políticas, procesos y procedimientos de crédito; como herramientas de apoyo para la captación del tipo de cliente que se desea mantener, ya que una adecuada gestión de cobranzas permite incrementar las ventas sin dejar de contar con la liquidez inmediata para cubrir las obligaciones a corto plazo.

#### ***Origen de las cuentas por cobrar***

La cuenta por cobrar inicia con la venta, que da origen a un proceso de cobranzas, para receiptar el efectivo y programar la cobertura de los gastos.

**Figura 9**

*Origen cuenta por cobrar*

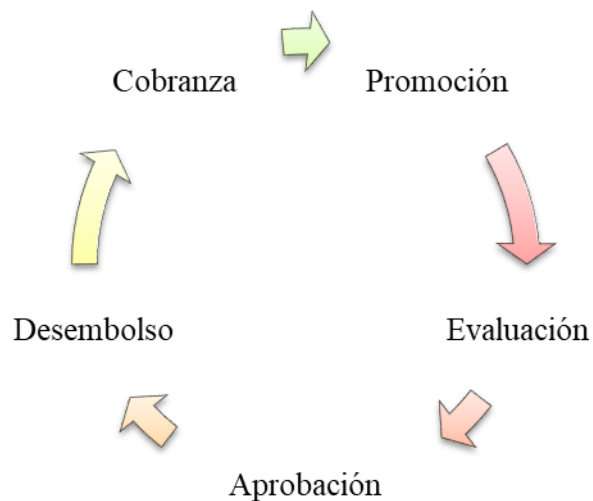


*Nota.* Adaptado de *Manual de análisis financiero* (p. 25), por J. Coll, 2017, Utmach.

**Políticas de cobranzas.** Constituyen lineamientos para la recaudación de créditos otorgados a clientes, a través de procedimientos estratégicos implementados para incentivar el hábito de pago en los consumidores generando una rentabilidad empresarial (Peña, 2018).

**Figura 10**

*Proceso de crédito*



*Nota.* Adaptado de *Finanzas Teoría Aplicada Para Empresas* (p. 34), por Chávez, 2003, Ediciones Abya - Yala.

Para el proceso crediticio, se requiere identificar los tipos de clientes que existen, principalmente a los morosos. La morosidad se presenta cuando el comprador no realiza el pago de la deuda o compromiso adquirido en el tiempo establecido para su vencimiento, generando un interés e incrementando la deuda por cobrar (Peña, 2018). Según Chávez (2003) los clientes morosos son:

- Fortuitos: Cuando no cumple el tiempo de pago establecido por falta de liquidez por lo que la empresa debe darle un plazo mayor para honrar la deuda.
- Intencionales: Tienen la posibilidad de pagar y sin embargo no cumplen, debiendo llegar a instancias mayores para que se efectivice el pago.
- Negligentes: Quienes toman el bien o servicio y no tienen la intención de pagar ni saber si tienen deudas, y más bien terminan comprándole a la competencia.
- Despreocupados: No gestionan adecuadamente sus deudas por lo que no conocen si siguen pendientes o no de pago.

Por otro lado, estos comportamientos morosos provocan que la empresa deba estimar cuentas de cobranza dudosa, que son aquellas que no tienen la posibilidad de ser efectivizadas, debido a que el cliente no tiene la liquidez para pagarlas, por lo tanto, las organizaciones asumen los riesgos previa revisión de las condiciones actuales crediticias del consumidor antes de ejecutar la venta. Estas cuentas se vuelven incobrables, cuando ya se encuentran en un status vencido y soportado mediante documentos que su morosidad ha transcurrido por más de doce meses. Para castigar este valor se debe realizar previamente una provisión, que haya pasado por hechos judiciales, etc., (Coll, 2017).

**Tipos de Política de Crédito.** Son los métodos seleccionados por la empresa para otorgar la venta a crédito y realizar la posterior cobranza, se consideran dentro de la gestión administrativa clasificándose en:

- Políticas restrictivas: Tiempos reducidos, cobranzas más exigibles.
- Políticas liberales: Créditos a largo plazo, con mayor beneficio, pero incrementa la cartera por cobrar y los riesgos de pérdidas por incobrabilidad.
- Políticas racionales: Ventas que no miden el financiamiento, se interesan por mantener sus niveles de venta (Peña, 2018).



## **Marco Normativo**

### ***Diferencias entre la NIIF 9 y NIC 39***

Es importante reflejar estados financieros reales, que demuestren tanto los resultados de la gestión, como la naturaleza de las operaciones ejecutadas para obtener ingresos en una compañía, esto permitirá tomar decisiones acertadas en cuanto a la planificación que se desarrolle en el mediano y largo plazo. En algunas ocasiones se ha diferenciado el concepto contable con el ámbito financiero, argumentando diferencias en la presentación de una utilidad en el estado de resultados con el valor del saldo en caja; o de poner en duda ciertas prácticas para incrementar las ventas, dentro de las cuales, la más común es flexibilizar el pago de las mercancías o servicios a través de la expedición de una línea de crédito basándose en el historial del cliente o en variables que la empresa de turno considera relevante para evaluar el riesgo de incobrabilidad.

Definir un concepto general, que muestre un tratamiento óptimo en materia contable sobre el riesgo de incobrabilidad, es un escenario planeado por la NIIF 9. Nace para cubrir ciertos vacíos de la NIC 39 y que, de acuerdo con algunos especialistas, no compaginaba con la realidad económica y comportamiento operativo de algunos negocios. No obstante, su cálculo deberá ser aplicado de manera particular considerando que cada operación activa posee características particulares y factores como los aspectos sociodemográficos que pueden influir durante el cálculo global del riesgo de incobrabilidad de la cartera.

La NIIF 9 propone tres tipos de escenarios para la clasificación de los créditos posteriores a la determinación de su deterioro denominado como *buckets* (cajones, espacios o escenarios). Si el crédito no denota evidencia de deterioro desde la fecha su otorgamiento hasta el corte del análisis, la norma estipula que las operaciones deberán ser incluidas en un espacio de 30 días. La evidencia sobre un deterioro por atraso de pagos superiores a 30 días, Un deterioro y muy probablemente la declaración impaga en un momento dado, el criterio de la norma señala un atraso superior a 90 días (Araya, 2018).

Durante la aplicación de dicho enfoque, las buenas prácticas recomiendan la agrupación de los créditos en diversos grupos homogéneos en relación con la similitud de los riesgos, lo que permitirá que la información histórica demuestre su

comportamiento y la probabilidad de incumplimiento sin sesgo importantes. Asimismo, requiere de un análisis de deterioro a la fecha de corte del ejercicio para que el cálculo se ajuste a los requerimientos de la Norma Internacional de Información Financiera (Araya, 2018). El tratamiento de la norma incluye el análisis de contratos de préstamo y garantías, procedente de clientes, producto de las actividades ordinarias del negocio, criterio que se habla en la NIIF15. Entre los cambios representativos que se observa entre la NIC 39 y la NIIF9, las siguientes son las principales:

**Tabla 5**

*Cambios relevantes entre NIC 39 y NIIF9*

NIC 39		NIIF 9
Agrupación según intenciones planteadas por la gerencia		Agrupación según el tipo de negocio
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valor razonable ajustado con cambios en resultados</li> <li>• Manteniendo el saldo hasta el vencimiento</li> <li>• Cuentas por cobrar y préstamos</li> <li>• Disponibles para la venta</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Costo amortizado de la cuenta</li> <li>• Valor razonable con cambios en resultado</li> <li>• Valor razonable con cambios en otros resultados integrales ORI</li> </ul>
<b>Deterioro:</b> basado en el modelo de pérdidas incurridas		<b>Deterioro:</b> basado en el modelo de pérdidas esperadas

*Nota. Adaptado de Análisis contable y tributario de la aplicación de NIIF 9 (p. 96), por R. Choez, 2019, Ediciones Abya-Yala.*

De acuerdo con la

Tabla 5, se observa las diferencias que existente entre la NIC 39 y la NIIF 9. Se desataca que la última ofrece un procedimiento y tratamiento de análisis apegado a la realidad económica de las compañías. De esta manera, se está promoviendo que su ejecución no esté basada con los criterios que provengan de cada gerencia, sino en el modelo de negocio que desarrolla la compañía y a los indicadores macroeconómicos

que podrían afectar a los riesgos crediticios que harían que la cuenta por cobrar se convierta en pérdida.

Además, se debe considerar que el modelo de pérdidas crediticias esperadas tiene un enfoque hacia el futuro, mientras que en la NIC 39 en el modelo de pérdidas incurridas tiene una visión en el presente y pasado, razón por la cual en el modelo de pérdidas esperadas al momento de reconocer el deterioro se lo hará anticipadamente. En Forma general, el deterioro de los activos se reconocerá desde el día uno después que se haya realizado su reconocimiento inicial (Deloitte, 2018). En la siguiente imagen se puede diferenciar el enfoque de deterioro sobre el que se basan ambos modelos:

**Figura 11**

*Deterioro: Pérdidas esperadas versus pérdidas incurridas*



*Nota.* Adaptado de “NIIF 9 Instrumentos financieros” (p. 135), por Deloitte, 2018.

En la

Figura 11 se puede observar el nuevo modelo que se introduce en la NIIF 9 que serán aplicables a todos los elementos que se mencionarán a continuación: “(a) activos financieros valorados al coste amortizado, (b) activos financieros de deuda a valor razonable con cambios en otro resultado integral, y (c) las cuentas a cobrar por arrendamientos” (Deloitte, 2018).

### ***Instrumentos financieros***

La NIC 32 define al instrumento financiero “es cualquier contrato que dé lugar a un activo financiero en cualquier entidad y un pasivo financiero o instrumento de patrimonio en otra entidad”. Para la conceptualización de instrumentos financieros, estos se explican como herramientas para impulsar el desarrollo económico de las compañías, incluso para emplear la gestión financiera, como un proceso para optimizar el uso de recursos y maximizar los beneficios de la principal actividad comercial; existen diferentes tipos de instrumentos financieros, pero estos difieren en función al tipo de contrato con el que ingresan a los libros de la compañía, a continuación se detallan cada uno de estos grupos.

**Tabla 6**

*Instrumentos financieros comunes utilizados en empresas*

	Efectivo y equivalente del efectivo
	Clientes y otras cuentas por cobrar
<b>Activo</b>	Inversión en bonos, acciones y fondos de inversión
	Derivados con valor de mercado positivo
	Préstamos bancarios
	Proveedores y otras cuentas por pagar
<b>Pasivo</b>	Emisión de bonos y otras obligaciones
	Derivados con valor de mercado negativo

*Nota. Adaptado de Análisis contable y tributario de la aplicación de NIIF 9 (p. 98), por R. Choez, 2019, Ediciones Abya-Yala.*

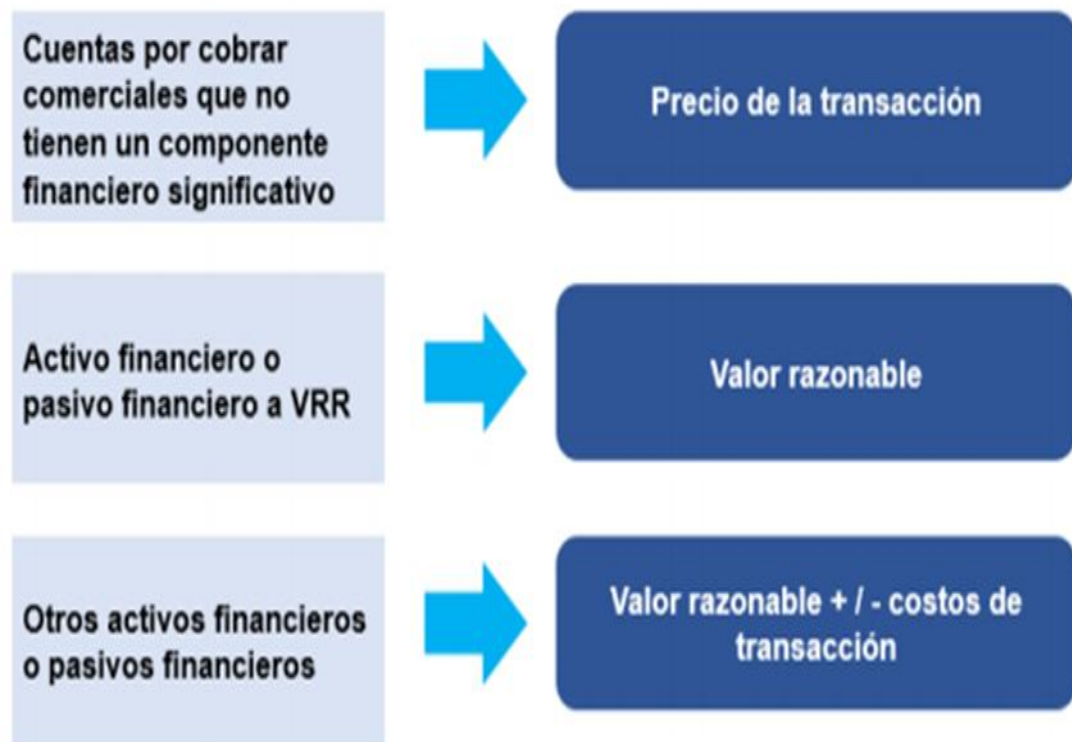
**Activos financieros.** Un activo financiero es un valor fijo o determinable que se mantiene mediante un modelo de negocio que puede relacionarse con el propósito de obtener flujo de efectivo con base a los términos contractuales pactados con el deudor, o con el modelo de negocio de venderlo antes de su vencimiento. Además, genera un beneficio para la compañía, en forma de cobertura para el desarrollo de

operaciones, afectando al nivel de ventas, en los cuales se destaca el efectivo, depósitos en bancos y créditos a clientes.

**Reconocimiento y medición inicial.** En el párrafo 3.1 de la Norma Internacional de Información Financiera establece que una compañía deberá reconocer un activo o un pasivo financiero siempre y cuando este se convierta en parte de los términos contractuales del instrumento, inicialmente al precio de la transacción o valor presente de los cobros futuros (si la transacción constituye una financiación) más los costos directos atribuidos a la transacción, si éstos son significativos (NIIF 9, 2018).

**Figura 12**

*Medición inicial de Instrumentos Financieros*



*Nota.* Adaptado de *Instrumentos Financieros, su tratamiento en las Normas NIIF* (p. 101), por J. J. Mendoza, 2019, McGrawHillEducation.

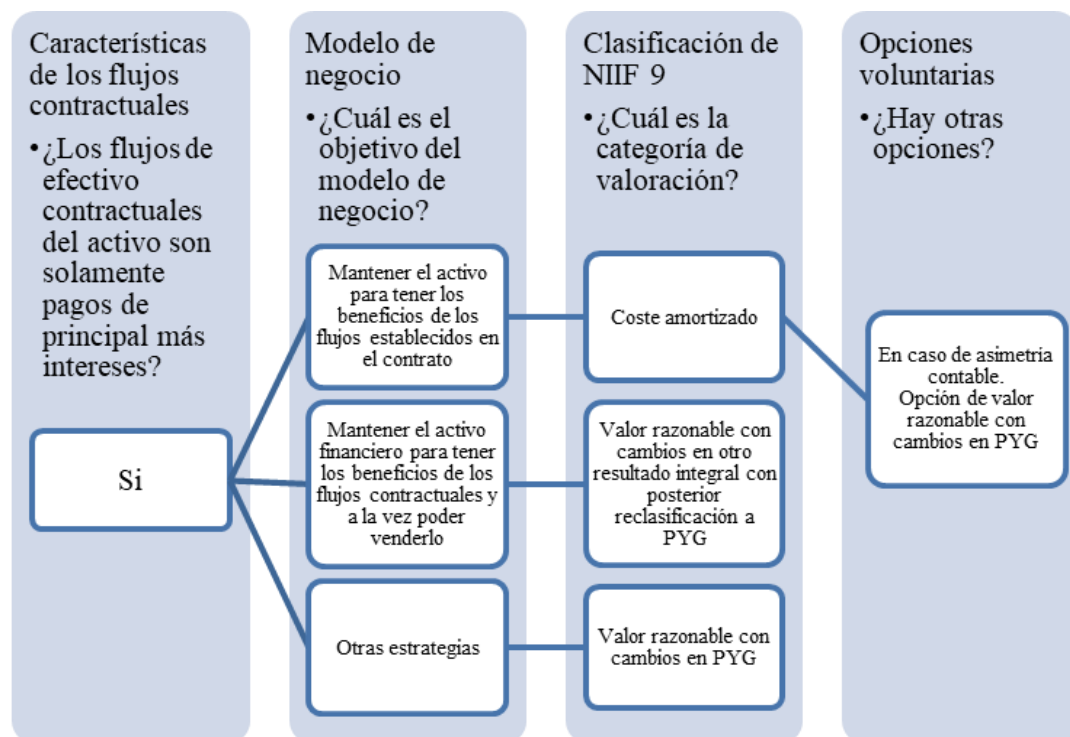
**Clasificación y medición posterior:** La norma propone un enfoque diferente al que se venía usando, basándose en dos conceptos: a) las características de los flujos contractuales de los activos y b) el modelo de negocio de la entidad (NIIF 9, 2018). La norma menciona tres categorías de valoración que son las siguientes:

Las categorías de valoración son i) coste amortizado, ii) valor razonable con cambios en otro resultado integral (patrimonio) y iii) valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias. La clasificación dependerá del modo en que una entidad gestiona sus instrumentos financieros (su modelo de negocio) y la existencia o no de flujos de efectivo contractuales de los activos financieros especialmente definidos (NIIF, 2018).

En la **Figura 13** se observa que, si la entidad mantiene sus activos financieros con el fin de obtener flujos de efectivo contractuales, y recibe dichos flujos de efectivo incluyendo principal e intereses en una fecha específica, se medirá al costo amortizado.

**Figura 13**

*Clasificación de los activos financieros con flujos contractuales*



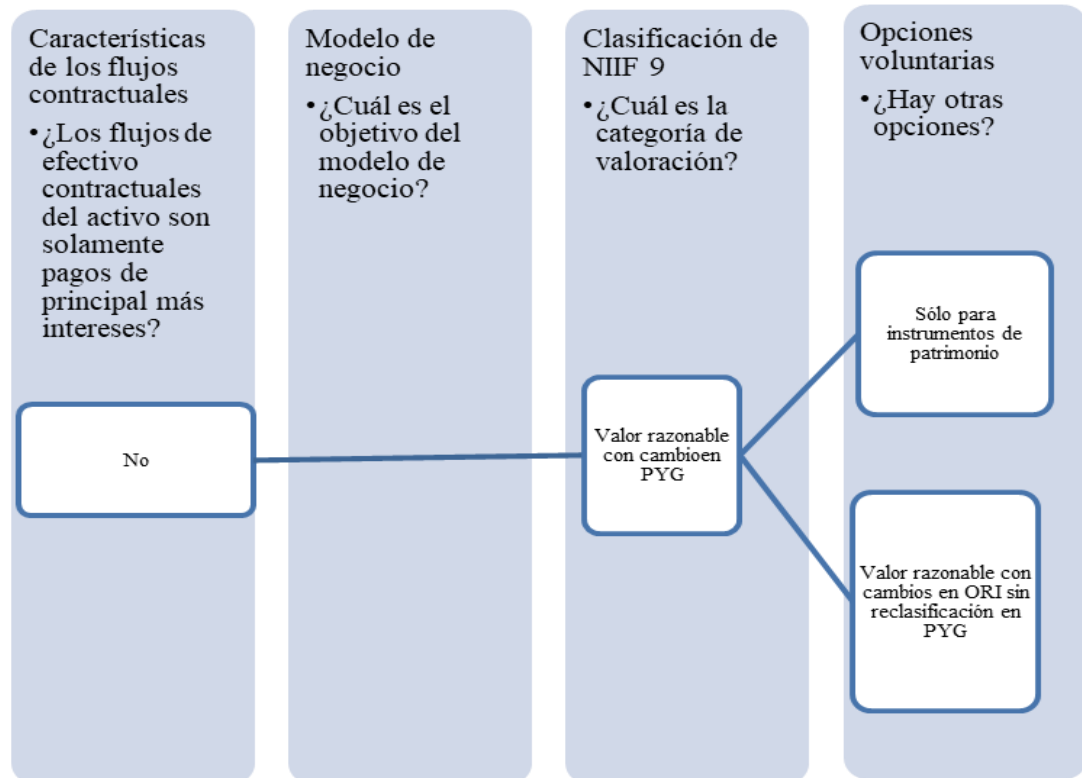
*Nota. Adaptado de Análisis contable y tributario de la aplicación de NIIF 9 (p. 131), por R. Choez, 2019, Ediciones Abya-Yala.*

Si los flujos de efectivo contractuales son solamente pagos de principal más intereses entonces el tratamiento contable se traslada al modelo de negocios y finalmente la clasificación de NIIF 9 a través de coste amortizado, valor razonable con cambios en otro resultado integral y si se refiere a otros tipos de negocios, se aplica el valor razonable con cambios en pérdidas y ganancias. Por otro lado, existen

instrumentos financieros que no poseen las características de flujos contractuales, tales como acciones de capital, participaciones y opciones. El proceso de análisis para determinar el método de valuación se indica en la siguiente figura:

**Figura 14**

*Clasificación de los activos financieros sin flujos contractuales*



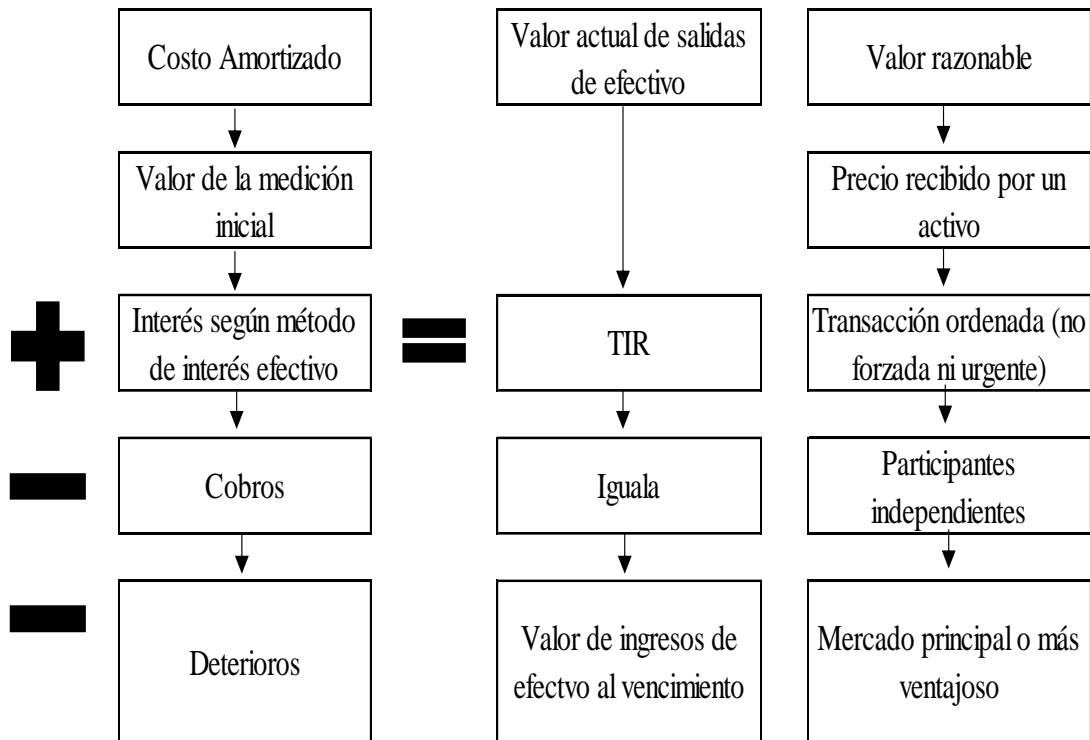
*Nota. Adaptado de Análisis contable y tributario de la aplicación de NIIF 9 (p. 132), por R. Choez, 2019, Ediciones Abya-Yala.*

Según las características que deben cumplir los Activos Financieros, si estos no cumplen con las anteriormente mencionadas, se deberá considerar este instrumento como valor razonable con cambios en otros resultados integrales. Se identificarán como instrumentos de patrimonio o instrumentos de deuda. Estos modelos de negocios y sus características nos dan un enfoque general de cómo sería el manejo correcto ante la clasificación y medición de los activos financieros y poder revelar beneficios, ganancias o pérdidas en las empresas y ampliar el área del negocio para financiamiento directo.

**Costo Amortizado y Valor Razonable.** En la **Figura 15** se observa el significado de los métodos de valuación Costo Amortizado y Valor Razonable:

**Figura 15**

*Método para la medición posterior de Activos Financieros.*



*Nota.* Adaptado de *Normas internacionales de contabilidad Entendiendo las NIC/NIIF y Pymes a través de ejercicios prácticos* (p. 121), por C. García, L. Ortiz, 2015, Ediciones de la U.

El costo amortizado es el valor que se obtuvo en la medición inicial, más intereses restandole los cobros y cualquier otro deterioro, por otra parte, el valor razonable es el precio recibido por un activo más transacción ordena menos las participaciones independientes y mercado principal o más ventajoso.

**Método del Interés Efectivo.** Cuando los activos financieros se registran al costo amortizado, se debe aplicar el método del interés efectivo. Se refiere a la tasa que iguala el valor del crédito original con el flujo de efectivo que termino recibiendo al vencimiento. Se necesita considerar las condiciones contractuales relacionadas con el activo, o pagos realizados por anticipados, sin contemplar las pérdidas crediticias



futuras. De la misma manera para el cálculo se incluyen las comisiones para la adquisición del activo y otros costos de transacción asociados (García & Ortiz, 2015).

Este método distribuye los ingresos que se reconocen a lo largo de los períodos establecidos. La norma contable establece la aplicación de este método para las partidas que sean significativas para la empresa.

Se calcula aplicando la tasa de interés efectiva al importe en libros bruto de un activo financiero, excepto para: (a) activos financieros comprados u originados con deterioro de valor crediticio. Para estos activos financieros, la entidad aplicará la tasa de interés efectiva ajustada por calidad crediticia al costo amortizado del activo financiero desde el reconocimiento inicial; (b) activos financieros que no son activos financieros con deterioro de valor crediticio comprados u originados pero que posteriormente se han convertido en activos financieros con deterioro de valor crediticio. Para estos activos financieros, la entidad aplicará la tasa de interés efectiva al costo amortizado del activo financiero en los periodos de presentación posteriores. (NIIF 9, 2018)

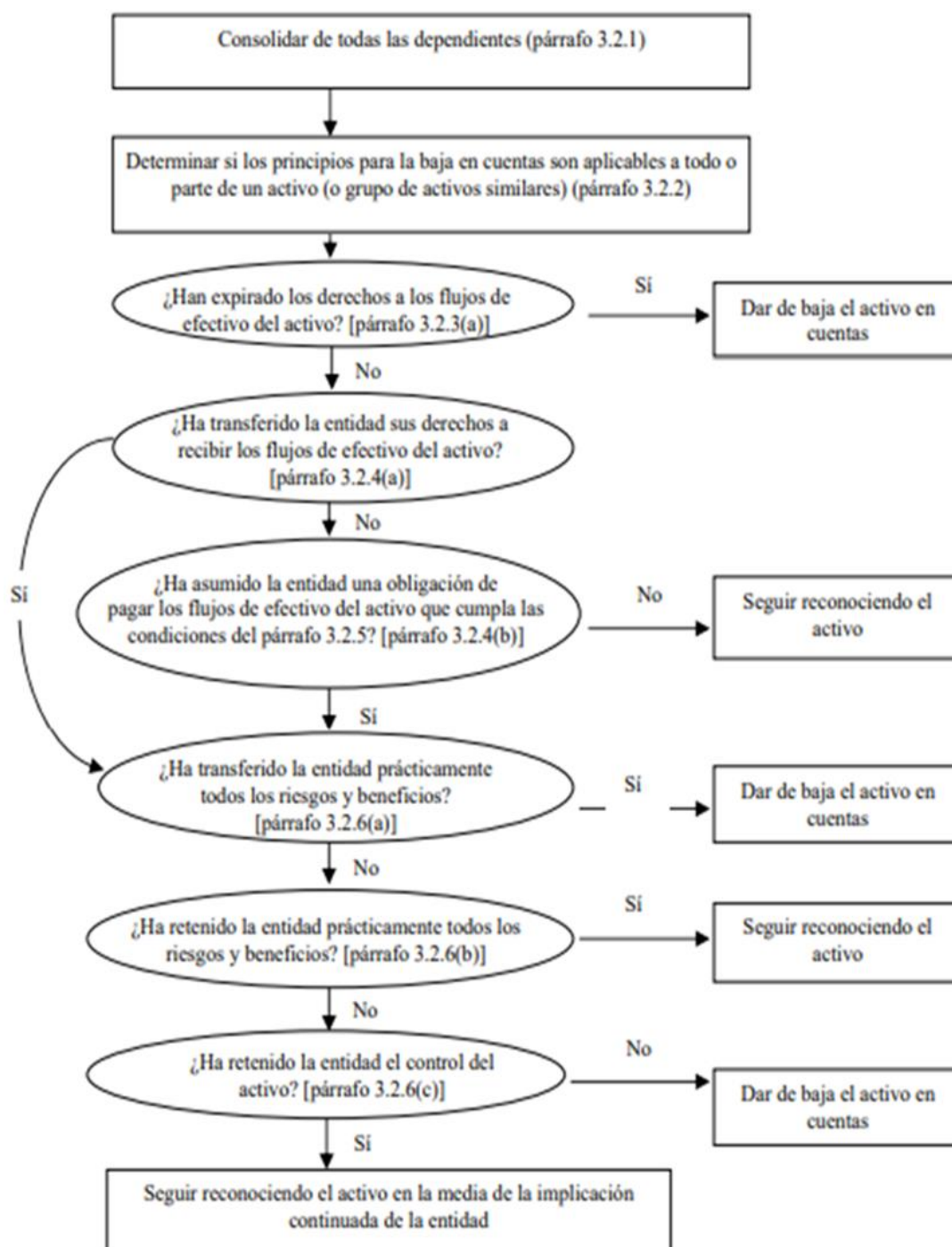
**Baja de Activos Financieros.** En el párrafo 3.2 de la norma establece que la entidad debe dar de baja un instrumento financiero cuando se cumpla una de estas condiciones que son cuando se terminen los derechos contractuales sobre los activos financieros y la entidad decida transferir el activo, siempre y cuando este cumpla con los requisitos para que se de baja. (NIIF 9, 2018)

Una vez que se realizan los cobros relacionados a los activos financieros, estos se dan de baja con el reconocimiento de las variaciones entre el valor en libros y el efectivo recibido del activo financiero con la finalidad de trasladarlo a los resultados en la fecha en la que ocurre la transacción. Si se da una transferencia del activo financiero, sin recursos, solo con la baja del activo; o por el contrario con recursos, manteniendo el registro del activo financiero transferido, reconociendo un pasivo, de todos modos, es necesario estimar las diferencias dadas entre el valor en libros y el efectivo recibido, aplicando el método de la tasa de interés efectiva (García & Ortiz, 2015). En la

Figura 16 se muestra cuando y en qué medida se debe realizar el registro por la baja en cuentas de un activo financiero:

**Figura 16**

*Baja de cuentas de activos fijos*



*Nota.* Adaptado de *Normas Internacionales de Información Financieras NIIF 9* (p.165), por García y Ortíz, 2009, McGrawHillEducation.

**Deterioro del Activo Financiero.** Se refiere al cambio del modelo sobre las pérdidas por incobrabilidad, que permitirá determinar los riesgos de la cartera crediticia de la empresa. Se aplica en las entidades financieras, estableciendo el reconocimiento del deterioro con la estimación de la pérdida probable futura, en donde se asume que en cada uno de los activos financieros tienen de manera implícita, la probabilidad de impago a partir de su nacimiento, derivando un enfoque general en un modelo simplificado para entidades no financieras (García y Ortíz, 2015).

Dentro del objetivo de la NIIF 9, se encuentra la presentación de procedimientos adecuados para el desarrollo de estados financieros, bajo criterios de costos amortizados, mediciones a valor justo e incorporación de cálculo de provisiones empleando conceptos propios de la compañía, para evaluar riesgos de pérdidas por incobrabilidad sobre valores que se encuentran en los saldos de las cuentas por cobrar, todo esto a fin de presentar saldos de cuentas que muestren los niveles de liquidez adecuados.

**La Pérdida Crediticia Esperada.** Es el importe estimado en base a “una probabilidad ponderada del valor actual por la falta de pago al momento del vencimiento” (García y Ortíz, 2015). Para su cálculo la Norma Internacional de Información Financiera presenta dos enfoques de medición, el general y el específico.

**Enfoque General.** Este modelo reconoce el deterioro a través de la evaluación de tres etapas que reflejan la potencial variación de la calidad crediticia del activo. Como se sugiere en la figura a continuación, se establece que durante la etapa 1 la empresa estima una pérdida esperada en los primeros doce meses, debido a que el riesgo no ha aumentado de manera significativa desde la fecha en que se otorgó el crédito.

Durante la etapa 2 se estima que el riesgo ha aumentado significativamente desde la fecha de otorgamiento del crédito, por lo que la Norma requiere que se calcule la pérdida esperada en que la entidad incurriría durante la vida del crédito. Finalmente, en la etapa 3, la cartera vencida tiene una evidencia objetiva del deterioro, por lo que se debe reflejar el importe bruto en libros menos el deterioro.

**Figura 17**

*Modelo de las Tres Fases*



*Nota.* Adaptado de NIIF 9 *Instrumentos financieros*, por Deloitte, 2018.

Es necesario que se actualice la provisión al cierre de cada ejercicio para que se reflejen los cambios en las pérdidas esperadas. Debido a que la evaluación se realiza con base en el riesgo de crédito que considera la capacidad de pago del deudor, una cartera clasificada en la etapa 3 tiene la posibilidad de mejorar su clasificación y volver a la etapa 2 o 1.

El reconocimiento inicial considera el que el deterioro de un activo se pueda recuperar si vuelve de las Fases 3 a 2 o incluso 1. Exceptuando los activos financieros que se hayan adquirido u originado con deterioro crediticio, por ejemplo, compra de carteras de créditos morosos, la provisión por insolvencias para instrumentos financieros es valorada a un importe similar o equivalente a la pérdida esperada para toda la vida del activo si el riesgo crediticio del instrumento financiero ha aumentado significativamente desde su reconocimiento inicial; si no es así y el riesgo de crédito

del instrumento financiero permanece bajo en la fecha de cierre, la pérdida a provisionar será la esperada en 12 meses. (Deloitte, 2018, p. 19)

**Determinación de incrementos significativos en el riesgo crediticio.** La entidad debe evaluar si existe un incremento significativo en el riesgo crediticio de un instrumento financiero considerando su reconocimiento inicial (NIIF 9, 2018). La norma establece lo siguiente:

Al realizar la evaluación, una entidad utilizará el cambio habido en el riesgo de que ocurra un incumplimiento a lo largo de la vida esperada del instrumento financiero, en lugar del cambio en el importe de las pérdidas crediticias esperadas. Para realizar esa evaluación, una entidad comparará el riesgo de que ocurra un incumplimiento sobre un instrumento financiero en la fecha de presentación con el de la fecha del reconocimiento inicial y considerará la información razonable y sustentable que esté disponible sin coste o esfuerzo desproporcionado, que sea indicativa de incrementos en el riesgo crediticio desde el reconocimiento inicial. Una entidad puede suponer que el riesgo crediticio de un instrumento financiero no se ha incrementado de forma significativa desde el reconocimiento inicial si se determina que el instrumento financiero tiene un riesgo crediticio bajo en la fecha de presentación (NIIF 9, 2018).

Si la información con vistas al futuro razonable y sustentable está disponible sin coste o esfuerzo desproporcionado, una entidad no puede confiar únicamente en información sobre morosidad para determinar si se ha incrementado el riesgo crediticio de forma significativa desde el reconocimiento inicial. Sin embargo, cuando la información que tiene más estatus de proyección futura que de morosidad pasada (ya sea sobre una base individual o colectiva) no está disponible sin costo o esfuerzo desproporcionado, una entidad puede utilizar la información sobre morosidad para determinar si ha habido incrementos significativos en el riesgo crediticio desde el reconocimiento inicial (NIIF 9, 2018).

Independientemente de la forma en que una entidad evalúa los incrementos significativos en el riesgo crediticio, existe una presunción refutable de que el riesgo crediticio de un activo financiero se ha incrementado

significativamente desde el reconocimiento inicial, cuando los pagos contractuales se atrasen por más de 30 días.

Una entidad puede refutar esta presunción si tiene información razonable y sustentable que está disponible sin costo o esfuerzo desproporcionado, que demuestre que el riesgo crediticio no se ha incrementado de forma significativa desde el reconocimiento inicial aun cuando los pagos contractuales se atrasen por más de 30 días. Cuando una entidad determina que ha habido incrementos significativos en el riesgo crediticio antes de que los pagos contractuales tengan más de 30 días de mora, la presunción refutable no se aplica (NIIF 9, 2018).

**Enfoque Simplificado.** “Para las cuentas por cobrar o activos contractuales que no incluyan un componente financiero significativo, la pérdida crediticia esperada deberá medirse durante su reconocimiento inicial y a lo largo de su vida, en un valor equivalente a las pérdidas incurridas en el tiempo de vida del activo. Las empresas pueden aplicar una matriz de provisión para estimar las pérdidas crediticias” (NIIF 9, 2018). El esquema simplificado se observa en la tabla 7:

**Tabla 7**

*Ejemplo de matriz de provisión*

	Corriente	1-30 días vencido	31-60 días vencido	61-90 días vencido	Más de 90 días vencido
Tasa de default (A)	0.3	1.6	3.6	6.6	10.6
Valor en libros (B)	15.000	7.500	4.000	2.500	1.000
Pérdida esperada (AxB)	45	120	144	165	106

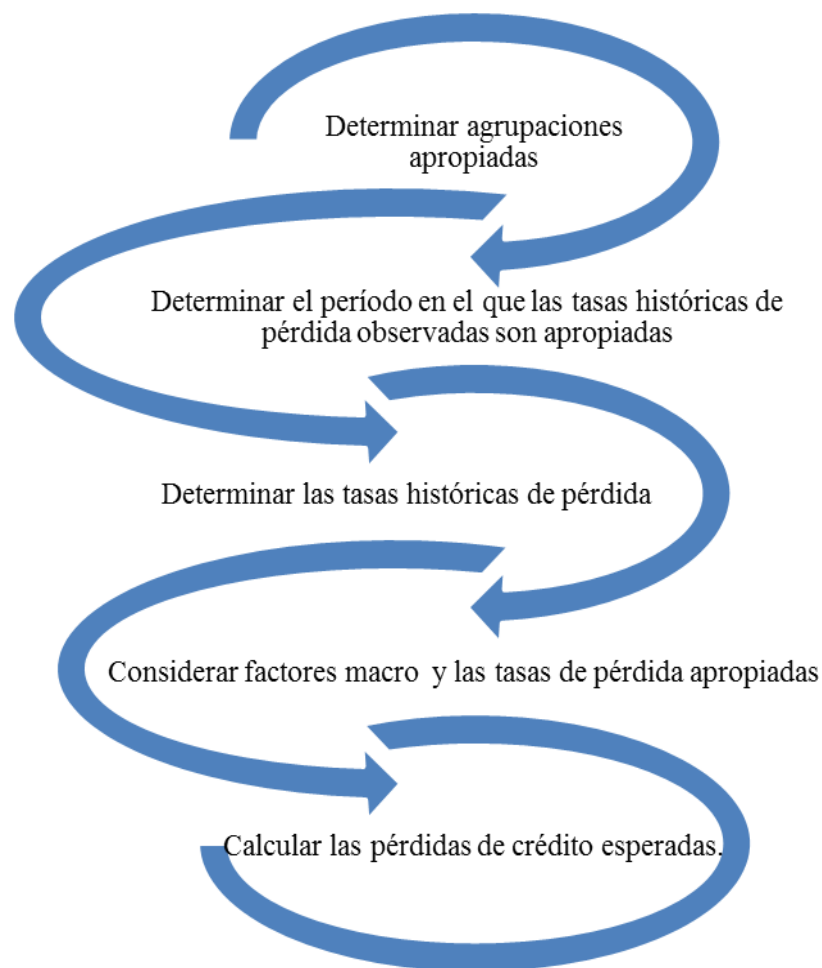
*Nota.* Adaptado de *NIIF 9 Instrumentos financieros-Entendiendo los elementos clave*, por PwC, 2019.

Esto depende si se aplica a: (a) los activos contractuales según la NIIF N°.15; (b) los deudores comerciales; y (c) los saldos deudores por arrendamiento, en el caso

de que contengan un componente financiero importante. El literal a y b son de corto plazo, por lo que se debe reconocer las pérdidas esperadas en todo su período de vigencia. Por este motivo, se recomienda implementar esta metodología para empresas no financieras. Los pasos por seguir para la elaboración de la matriz para la provisión de pérdidas crediticias esperadas según PwC (2019) son los siguientes:

**Figura 18**

*Pasos del modelo simplificado*



*Nota.* Adaptado de *NIIF 9 Instrumentos Financieros*, por PwC, 2019.

Primero, se debe establecer las agrupaciones apropiadas. Puesto que la norma no determina en sí un proceso para un ordenamiento de las cuentas por cobrar, éstas se deben agrupar de acuerdo con determinado criterio de tal manera que se facilite su lectura. Se debe agrupar a los clientes por ubicación geográfica, producto vendido, calificación y tipo (si es mayorista o minorista) (Deloitte, 2018). De esta forma se

puede elaborar por separado la matriz de provisión para las cuentas por cobrar comerciales relacionadas.

Segundo, es necesario determinar el período durante el cual las tasas históricas de pérdida observadas son apropiadas, de acuerdo con la agrupación que se realizó anteriormente, así como a una revisión de datos históricos de pérdidas. A pesar de que la norma no detalla un rango de tiempo, se aplica un período en donde se pueda obtener información confiable para tomar decisiones futuras, que podría ser períodos entre 1 a 5 años.

Tercero, se definen las tasas históricas de pérdida de acuerdo con los subgrupos de clientes, separándolas según su vencimiento. Aunque la NIIF 9 no indica cómo calcular las tasas de pérdidas, se utiliza matrices de transición o migración para determinar el comportamiento de las cuentas por cobrar de forma que se pueda observar los cambios en el saldo de la cuenta por cobrar en doce meses, este método es el más usado por las compañías no financieras para determinar los porcentajes de pérdidas crediticias históricas, debido a su menor grado de complejidad.

El método de migración en función de la cartera por edad desempeña un papel muy importante en la gestión del riesgo crediticio, ya que se realiza un análisis de la cartera. Se considera el detalle de cartera por mes y se irá observando en qué medida una cartera que nace con un riesgo mínimo sin vencer pasa a la primera columna de vencido de 1 a 30 días, si pasa otro mes de incobrabilidad, el valor se envía a la columna de 31 a 60 días y así sucesivamente. Estas tablas de migración permiten observar las porciones de cuentas por cobrar que migran de una categoría a otra, de una antigüedad a otra.

Cuarto, las tasas de pérdida crediticia histórica que se calcularon anteriormente muestran condiciones económicas del período en el que se relacionan los datos históricos. Pero, la NIIF 9 requiere que esas tasas históricas sean ajustadas mediante una revisión de los factores externos que pueden modificar el cálculo de las tasas, como por ejemplo los factores socioeconómicos, como el aumento del desempleo o debido a diferentes formas de recesión económica, como una disminución del producto interno bruto (PIB) o la reducción de la inversión extranjera, entre otras. Cada compañía deberá identificar el indicador macroeconómico cuyo comportamiento presenta la más alta correlación con el comportamiento de las tasas de pérdida



crediticia histórica. Con la determinación de la tasa en el Paso 3 y el ajuste en este paso, la tasa entonces será usada para medir la pérdida de crédito esperada.

Quinto, la pérdida crediticia esperada se calcula con la multiplicación del saldo actual bruto de la cuenta por cobrar por la tasa de pérdida ajustada obtenida para cada periodo de tiempo determinado para el análisis. Finalmente, se agrega la pérdida crediticia esperada para cada fecha de vencimiento para la sumatoria de la pérdida crediticia total esperada de la cartera (PwC, 2019).

**Pasivo financiero.** Un activo financiero es una obligación contractual o todo contrato que será o podrá ser liquidado utilizando instrumentos. Es decir, son formas de contratación para captar apalancamiento, principalmente cuando el abastecimiento de dineros por instituciones financieras es limitado, entre los cuales destacan, cuentas con proveedores, deudas, préstamos, obligaciones emitidas, etc., y finalmente se muestran los denominados instrumentos de capital, que son aquellos valores residuales de los activos que son utilizados por la entidad para el desarrollo de actividades comerciales (NIIF 9, 2018). Los pasivos financieros de la compañía son: Proveedores, Otras cuentas por pagar y Cuentas por pagar a compañías relacionadas, que se generan principalmente por la compra de inventarios (NIIF 9, 2018).

**Medición inicial:** Los pasivos financieros se reconocen cuando se originan, es decir en la fecha en la que ocurren, cuando la empresa se forma parte de los términos contractuales de una transacción. Se registran inicialmente al precio de la transacción o valor presente de los pagos futuros (si la transacción constituye una financiación) menos los costos directos atribuidos a la transacción, si éstos son significativos (NIIF 9, 2018).

**Medición posterior:** Una vez que se procede al reconocimiento inicial, los pasivos se pueden medir al costo amortizado; es decir, se considera el valor inicial del pasivo financiero disminuyéndole los valores por reembolsos del principal e intereses; y, agregando la acumulación de las diferencias entre el valor inicial y el valor de reembolso en el vencimiento, a través del cálculo del método de la tasa de interés efectiva siempre que las cancelaciones sean a largo plazo. El interés implícito y el interés acordado con el acreedor son registrados como gastos financieros del período en que son devengados (NIIF 9, 2018).

**Baja:** Se procede con la baja del pasivo financiero cuando las obligaciones contractuales de la empresa se cancelan o son dispensadas de la responsabilidad principal que contenía el pasivo (NIIF 9, 2018).

***Tratamiento de la NIC 12: Activo por Impuesto Diferido y Diferencias Temporarias Deducibles***

Los impuestos diferidos surgen como consecuencia de un reconocimiento en tiempos diferentes entre la base financiera y la base tributaria de ciertas partidas del estado financiero, en otras palabras, se debe cumplir con las NIIF para elaborar los estados financieros, pero también, se debe cumplir con las normas tributarias del país en el que se declara el impuesto a la renta. Si existe un conflicto entre las dos normas se deberá analizar si las diferencias surgidas son permanentes o temporarias.

Existe diferencia entre las NIIF y las leyes tributarias, las NIIF sirven para preparar los estados financieros razonables. Lo que constituye la base contable, por otra parte, las leyes tributarias sirven para determinar un resultado tributario con el propósito de pagar el impuesto a la renta, lo que se considera como la base fiscal, generando diferencias en el tratamiento contable vs el tributario. Existen partidas que la ley tributaria las identifica como un gasto no deducible en el periodo en que se originan, sin embargo, la misma ley establece que esas partidas en periodos futuros pueden convertirse en deducibles si se cumplen ciertos parámetros establecidos.

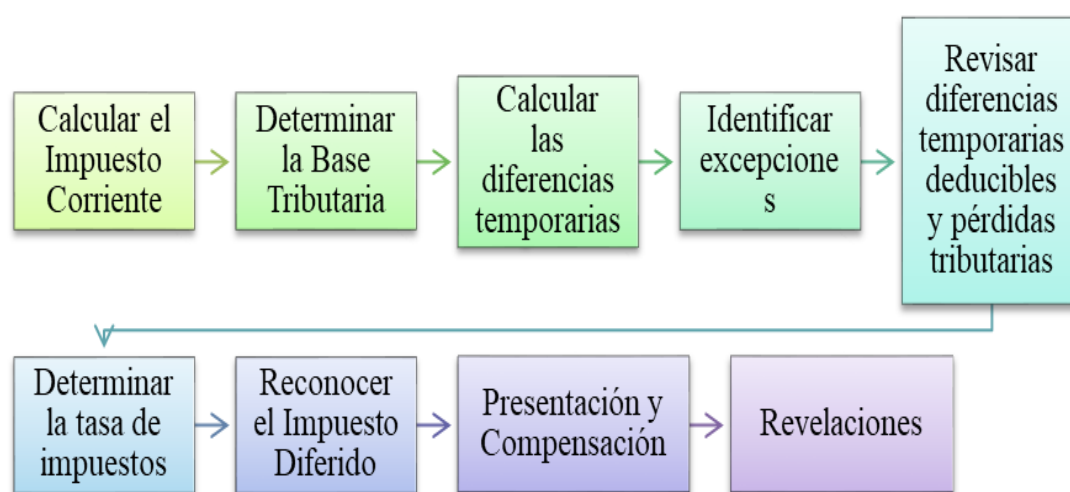
Esta norma busca proporcionar una guía a las empresas para el reconocimiento contable del impuesto diferido sobre las diferencias temporarias, destacando la existencia de dos bases para la valuación de los activos y pasivos de una empresa, lo que determina en qué período una transacción será deducible o tributable según la base fiscal. La norma define conceptos claves para entender la NIC 12, en la

**Figura 19** se presentan los conceptos básicos: Se puede señalar que el activo por impuesto diferido es la cantidad de impuesto a la renta que se recuperará en ejercicios futuros; y es generado por las diferencias temporarias que serán deducibles al determinar la ganancia (pérdida) fiscal correspondiente a esos ejercicios futuros, pérdidas tributarias acumuladas no amortizadas y créditos tributarios acumulados no utilizados. La norma define algunos conceptos claves para entender la NIC 12, en la

**Figura 19** se presenta los conceptos básicos:

**Figura 19**

*Enfoque de los 9 pasos*



*Nota.* Adaptado de *NIC 12 -Impuestos diferidos Aspectos Complejos*, por PwC, 2011.

### **Marco Referencial**

#### ***El Sector Comercial de Repuestos Automotrices.***

En un estudio denominado “el mercado de repuestos para automóviles en Ecuador” supervisado por la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Quito, se manifestó que para analizar el subsector de repuestos y recambios para automóviles es necesario ver la perspectiva general del sector automotriz. Esto se debe a que se encuentra influenciado por la cantidad de vehículos que circulan en el parque automotor. También su antigüedad, precios de autos nuevos e impuestos gravados a la importación de éstos, así como de partes, repuestos y recambios (Cremades & Bianchi, 2016).

En el siguiente apartado se citarán estudios referentes a las pérdidas esperadas crediticias que se tiene el sector automotriz de la ciudad de Guayaquil, previo a ello, se dará a conocer el artículo que relaciona este estudio con el sector. De acuerdo con

la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2017), denominado comisión especial de calificación de activos de riesgo y su reporte a la superintendencia de bancos y seguros establece lo siguiente:

El directorio de las instituciones controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros o el organismo que haga sus veces, designará una comisión especial integrada por no menos de tres funcionarios, entre ellos un vocal del directorio o del organismo que haga sus veces, y dos funcionarios de alto nivel, con experiencia en el manejo de activos de riesgo, habilidad para analizar situaciones globales más que específicas, y capacidad analítica para evaluar la evolución de los negocios; la que deberá efectuar un seguimiento permanente de los activos de riesgo, con cuyos resultados se determinará el nivel de provisiones requerido para protegerlos adecuadamente frente a eventuales pérdidas por incobrabilidad o pérdidas de valor. (p. 95)

Según Romero et al. (2018) realizaron un estudio enfocado a la implementación de la NIIF 9, relativa al registro y medición de instrumentos financieros, con el objetivo de presentar información útil a los usuarios de los Estados Financieros de una entidad, siendo el reemplazo de la NIC 39. Su trabajo metodológico consistió en clasificar los activos financieros dependiendo del modelo de negocio utilizado en su gestión y de las características contractuales de los flujos generados. De esta manera, se pueden valorar a costo amortizado, a valor razonable con cambios en otro resultado integra o con cambio en resultados.

El valor de mercado de los activos financieros depende de su riesgo crediticio, por lo que incorpora la probabilidad de incumplimiento de pago o default en el tiempo. De acuerdo con NIIF 9, el nuevo mecanismo de medición del deterioro se basa en una estimación de las pérdidas de riesgo de crédito esperada. Implica calcular la probabilidad de incumplimiento (PD) acorde al plazo del instrumento y la pérdida dado el incumplimiento (LGD), de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$PE = EAD \times PD \times LGD \times K$$

Donde:

*PE*: Pérdida esperada por riesgo de crédito

*EAD*: Exposición al cumplimiento o exposición al riesgo

*PD*: Probabilidad de incumplimiento de pago de un periodo de tiempo

*LGD*: Tasa de pérdida incurrida una vez ocurrido el incumplimiento

*K*: Efecto *forward looking*

La propuesta de este modelo se enfocó en determinar la probabilidad de incumplimiento de pago o default. La determinación de pérdida esperada para los activos financieros presenta en Latinoamérica, la dificultad de tener la disponibilidad de información. Todo esto, debido a la relación con las diferentes series históricas sobre el incumplimiento de pago para que sean más representativas (Romero et al., 2018).

De esta manera los autores concluyeron que la mejor aproximación para definir al modelo aplicado, es mediante matrices de transición de mercados avanzados porque si la probabilidad de *default* de bonos de buena calidad crediticia (entre AAA a A) es cercana a cero, esto no significa que, para horizontes de mayor tiempo, tal probabilidad no será significativa. Bajo el supuesto de que la matriz en mención refleja el conjunto de probabilidades de que un instrumento de deuda se mantenga o cambie de clasificación de riesgo en el siguiente periodo. Es posible aplicar el Modelo de Markov para estimar las probabilidades de incumplimiento de pago en diferentes horizontes de tiempo (Romero et al., 2018).

Aplicar NIIF 9 para activos financieros presenta importantes desafíos producto de los tecnicismos propios de la norma contable y el uso de herramientas de modelamiento financiero y estadístico. Para el alcance de la NIIF 9 se requiere poseer dominio sobre términos contables y financieros, y, por otra parte, para la estimación de pérdida por riesgo de crédito esperada se requieren modelos consistentes con la doctrina y la práctica financiera. En la aplicación de NIIF 9 para la contabilidad de cobertura, también se enfrentan situaciones donde la norma contable es rígida en relación con la gestión financiera (Gutiérrez et al. 2019).

Existen varios estudios realizados, referente a las pérdidas crediticias esperadas en el sector automotriz, pero según estudios recientes relacionados a la NIIF 9 se determina que existen dos métodos para su análisis. El modelo simplificado y general son los dos modelos que plantea la NIIF 9. La compañía sujeta a estudio por ser una empresa no financiera, está sujeta al modelo simplificado y las financieras sujetas al modelo general. (Chávez, 2017)

En un estudio desarrollado por Meza et al. (2018) en el modelo general existe un método denominado *scoring*. Los autores explican que en el ámbito financiero se refiere a un método para clasificar y calificar la capacidad de un individuo o compañía en el cumplimiento de sus obligaciones. Para los créditos el *Scoring* emplea el conocimiento acerca del desempeño y características de préstamos en el pasado para poder pronosticar el cumplimiento de préstamos en el futuro. Algunas de las ventajas del *Scoring* son que cuantifica el riesgo como una probabilidad, y consistencia debido al proceso de análisis se aplica homogéneamente a todas las solicitudes.

Dos personas con las mismas características tendrán el mismo pronóstico de riesgo. Además, el *Scoring* estadístico puede probarse antes de usarlo. Una ficha de calificación recién planteada puede probarse para pronosticar el riesgo de los préstamos vigentes en la actualidad, usando únicamente las características conocidas en el momento en que se hizo el desembolso.

De acuerdo con Chávez (2017) en su estudio realizado sobre la NIIF 9, plantearon los principios básicos de las NIIF y la normativa tributaria. Se analizó los sistemas tributarios y sus normativas en Latinoamérica. Además, se detalló las principales diferencias y la respectiva conciliación tributaria que realizan ante los estados financieros, donde concluyeron lo siguiente:

La tributación de la contabilidad financiera ha estado arraigada por más de 30 años en la región. Se confía plenamente que el proceso de destributarización de la misma podrá lograrse cabalmente con el paso de los años. Cuando las entidades preparan y presentan información financiera de alta calidad, se pueden tomar mejores decisiones económicas y tienen un mayor acceso al capital. El cálculo del impuesto a la renta toma como punto de partida el resultado contable, y en la medida de que las NIIF hayan sido aplicadas correctamente y que la normativa fiscal del país brinde la claridad necesaria para ajustar dicho resultado contable, los resultados tributarios generados serán también los apropiados (Chávez, 2017).

Para Parrales y Castillo (2018) en su estudio “los instrumentos financieros desde una perspectiva industrial” (p. 5). En la ciudad de Guayaquil, argumentan que el desconocimiento de las pymes acerca de la contabilización y de la diferenciación de los instrumentos financieros constituye un problema dentro de los alcances contables, por lo cual es importante que dichas empresas conozcan la normativa vigente para su

correcta aplicación. En base a esta información aplicaron el método hipotético - deductivo para definir si existe veracidad o no en la información proporcionadas por las industrias cuya muestra fueron las Pymes del sector industrial en el año 2016.

Las empresas del sector automotriz debido a la demanda que tienen sus productos y servicios deben aplicar la NIIF 9. Se mejorará el proceso de registro, reconocimiento, medición, valorización, deterioro, tanto de los activos como de los pasivos financieros que se producen en los diferentes sucesos contables durante un periodo determinado. La aplicación de la NIIF 9 en reemplazo de la NIC 39 permite a los usuarios de los estados financieros una mejor comprensión, aplicación e interpretación, al basarse en principios que la hacen menos compleja.

Además, aplicar la NIIF 9 ayuda a simplificar y mejorar la contabilización de los instrumentos financieros reduciendo las asimetrías contables que se originarían debido al «Modelo de Negocio». Además, permitirá clasificar las inversiones en instrumentos financieros, las cuales en ciertos casos podrían ser sustanciales. Implementar la NIIF 9 en el sector de repuestos automotriz como nuevo modelo en cuanto al reconocimiento inicial y deterioro de los instrumentos financieros resulta trascendental, puesto que mejoraría su forma de evaluación, brindaría mayor seguridad al área Contable.

### **Marco Legal**

El marco tributario en Ecuador está comprendido por la Constitución de la República, el Código Tributario, la Ley de Régimen Tributario y el Reglamento para la Aplicación de la Ley del Régimen Tributario Interno.

#### ***Constitución de la República del Ecuador***

Se conoce como Constitución Política de un país a la ley fundamental por el cual se dirigen las acciones del Gobierno y los ciudadanos. En el Ecuador, se han establecido algunas versiones de la Carta Magna, siendo la última la promulgada en el año 2008, compuesta por tres capítulos y nueve títulos que tratan sobre diversos puntos esenciales para la política, economía y aspectos sociales. En la Sección Quinta *Régimen Tributario* del Título VI Régimen de Desarrollo se establece:

Además, en los artículos 301 se establece que “sólo por iniciativa de la Función Ejecutiva y mediante ley sancionada por la Asamblea Nacional se podrá establecer, modificar, exonerar o extinguir impuestos. Sólo por acto normativo de órgano

competente se podrán establecer, modificar, exonerar y extinguir tasas y contribuciones” (Constitución Política de la República del Ecuador, 2008, p. 95).

Por otra parte, en la Constitución de la República del Ecuador se menciona sobre el orden jerárquico para la aplicación de las normas en donde la constitución prevalece, en el siguiente artículo se detalla lo antes mencionado:

Art. 425.- El orden jerárquico de aplicación de las normas será el siguiente: La Constitución; los tratados y convenios internacionales; las leyes orgánicas; las leyes ordinarias; las normas regionales y las ordenanzas distritales; los decretos y reglamentos; las ordenanzas; los acuerdos y las resoluciones; y los demás actos y decisiones de los poderes públicos. En caso de conflicto entre normas de distinta jerarquía, la Corte Constitucional, las juezas y jueces, autoridades administrativas y servidoras y servidores públicos, lo resolverán mediante la aplicación de la norma jerárquica superior. La jerarquía normativa considerará, en lo que corresponda, el principio de competencia, en especial la titularidad de las competencias exclusivas de los gobiernos autónomos descentralizados (Constitución Política de la República del Ecuador, 2008). Lo que se menciona se ilustra en la siguiente figura:

**Figura 20**

*Pirámide de Kelsen*





*Nota.* Adaptado de “Pirámide de Kelsen” (p. 3), por M. Galindo, 2018, *Scielo: Revista jurídica derecho* 7(9).

De estos artículos el Estado se basó para la promulgación de la Ley de Régimen Tributario Interno, que en su contenido establece la forma imperativa en que las sociedades y personas naturales que realizan actividades económicas deben constituir la provisión para cuentas incobrables que uno de los aspectos principales del tema de esta investigación.

### ***Código Tributario***

Se conoce como Código Tributario a la normativa que se encarga de regular las relaciones jurídicas generadas por los tributos que se manejan entre los sujetos activos y los pasivos. Se compone de un conjunto de reglas que se aplican a impuestos y sus resultados. Está conformada por 440 artículos y entre su principal puede mencionar los artículos 23 y 24 en donde define que el “sujeto activo es el ente público acreedor del tributo y el sujeto pasivo es la persona natural o jurídica que, según la ley, está obligada al cumplimiento de la prestación tributaria, sea como contribuyente o como responsable” (Código Tributario, 2019).

Otro de los artículos importantes que menciona el Código Tributario es el cinco en el que menciona los principios importantes sobre los que se basa el régimen tributario, tales como: “los principios de legalidad, generalidad, igualdad, proporcionalidad e irretroactividad” (Código Tributario, 2019). El principio de legalidad exige que la norma jurídica establezca de forma clara el hecho imponible; en el de generalidad hace referencia a que todos los contribuyentes tienen la obligación del pago del tributo; el principio de igualdad se refiere a la uniformidad que se tiene frente a las leyes tributarias; el de proporcionalidad menciona que se deben establecer cuotas, tasas o tarifas progresivas que graven a los contribuyentes en función de su capacidad económica ; y el principio de irretroactividad significa que el régimen tributario rige a partir de su puesta en marcha, no es posible tener efectos retroactivos.

Todos los principios mencionados se relacionan al presente trabajo, sin embargo, el que tiene más impacto es el de legalidad ya que no existen los tributos sin una ley que lo soporte. El código tributario señala la obligación que tiene el contribuyente de aplicar dichos principios para el correcto cumplimiento de las obligaciones tributarias.

### ***La Ley de Régimen Tributario Interno***

La ley de Régimen Tributario Interno contiene normas legales que manifiestan las políticas vigentes en el aspecto tributario en el país. Se divide en 11 capítulos. En cuanto a su relación con el tema de estudio, la normativa incluye la deducibilidad de los gastos que se aplican a las cuentas por cobrar. Así se señala en el Capítulo Cuatro depuraciones de ingresos, sección I, artículo 10, numeral 11, en que se establece que son deducibles:

Las provisiones para créditos incobrables originados en operaciones del giro ordinario del negocio, efectuadas en cada ejercicio impositivo a razón del 1% anual sobre los créditos comerciales concedidos en dicho ejercicio y que se encuentren pendientes de recaudación al cierre del mismo, sin que la provisión acumulada pueda exceder del 10% de la cartera total” (Ley de Régimen Tributario Interno, 2019).

Esta disposición lo que produce es que cuando la compañía en un periodo en función de la evidencia disponible llega a la conclusión de que el 100% de la cartera por cobrar resulta incobrable, la ley solo le permite registrar el 1% quedando una diferencia del 99% sin ser aceptada por la ley hasta que se cumplan ciertos requisitos establecidos en ella. Además, se mencionan las provisiones no deducibles como provisiones voluntarias; y provisiones especiales efectuadas de conformidad con por leyes orgánicas o especiales.

La Ley cuenta con un reglamento de aplicación, cuyo artículo 28 trata sobre los gastos deducibles. Dentro del numeral 3 *créditos incobrables* se destaca lo manifestado en la legislación. Sin embargo, condiciona el cumplimiento de la baja de la cuenta por cobrar según los siguientes parámetros: “(a) constar como tal durante dos años o más en los libros contables; (b) una fecha de vencimiento mayor a tres años; (c) haber prescrito la acción de cobro; y (d) el deudor debe haber sido declarado como insolvente” (Reglamento para la Aplicación del Régimen Tributario Interno , 2020).

Por otra parte, la norma establece el registro del impuesto diferido; sin embargo, esta Ley excluye el registro del activo por impuesto diferido para la provisión para cuentas incobrables. En el artículo innumerado de la RALRTI titulado impuestos diferidos, en el literal cinco establece que:

Las provisiones diferentes a las de cuentas incobrables y desmantelamiento, 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 y hasta por el monto efectivamente pagado (Reglamento para la Aplicación del Régimen Tributario Interno , 2020).

Este es el artículo en que se menciona que no se permite registrar el impuesto diferido sobre la provisión para cuentas incobrables; sin embargo, la diferencia que se produce entre la aplicación de la norma contable y la norma legal tiene todas las características de ser una diferencia temporaria, situación que derivó el problema de esta investigación.

## **Capítulo II: Metodología de la Investigación**

### **Diseño de Investigación**

Para establecer un diseño es necesario determinar el concepto de investigar. La investigación es una acción que implica tomar diversas acciones o seguir diferentes estrategias con el único objetivo de descubrir un problema, situación o fenómeno. Dichas acciones se dirigen a la aplicación de nuevos conocimientos que se orientan a la resolución de conflictos y cuestiones que interesan a un sector de la población. Si se desea conocer científicamente un tema, se debe realizar de manera sistemática, determinando objetivos que permitan comprobarse y replicarse; dando como resultado un análisis objetivo de las variables que afectan o inciden al tema. La recopilación de los datos sobre un fenómeno o problemática particular hace que se vuelvan comprensible en cuanto a sus causas y efectos (Toscano, 2018).

Con la finalidad de establecer una metodología de la investigación apropiada para el análisis de la aplicación tanto de la NIIF 9, así como lo indicado por la Ley del Régimen Tributario Interno, para comparar sus efectos dentro de una empresa del sector automotriz es necesario conceptualizar ciertos aspectos que serán fundamentales para la obtención de información. El diseño de la investigación, es precisamente el conjunto de las estrategias o pasos aplicados por el investigador para analizar los fenómenos o eventos, observándolos tal y como aparecen en su contexto natural. Según Hernández et al. (2014), a pesar de que un proyecto no genera una situación en sí, se busca determinar los efectos de las variables observadas sin que ello implique su manipulación, ya que no se tiene el control sobre ellas.

Considerando que la investigación se desarrolla en la ciudad de Guayaquil, sector comercial en donde se espera analizar la diferencia entre la pérdida crediticia esperada versus la provisión para incobrables permitida por la Ley de Régimen Tributario Interno en compañía de repuestos automotriz. En este sentido, el diseño seleccionado para esta investigación es el observacional o no experimental, puesto que únicamente se revisará la aplicación de las normas legales relacionadas al tratamiento de las cuentas por cobrar y su provisión; sobre estados financieros que ya se encuentran declarados y que por lo tanto corresponden a hechos pasados.

La cronología del estudio tiene una visión retrospectiva, en vista de que se observarán datos históricos para comprender las causas de la situación. A pesar de que el período de tiempo sea lineal, este tipo de investigación solo requiere del registro de la información y de su análisis (Hernández et al., 2014). El análisis de las diferencias entre las pérdidas crediticias esperadas según la NIIF 9 versus la provisión para cuentas incobrables según la LRTI será efectuada con base a información correspondiente a los años 2018 y 2019.

De acuerdo con el número de mediciones, el diseño de este estudio será transversal. “Este tipo de investigación implica obtener una sola vez información de una muestra dada de elementos de la población” (Malhotra, 2008, p. 84). Para esta investigación, el objetivo es describir las variables constituidas por la pérdida crediticia esperada y la provisión para incobrable en un momento particular y su incidencia asociada. Los estudios transversales se utilizan principalmente para evaluar la prevalencia, es decir, el propósito es determinar el número de casos en una población determinada en un momento específico.

### **Tipo de Investigación**

Los tipos de investigación son las formas por medio de las que se reúnen los datos (Baena, 2014). Por ejemplo, una investigación concluyente descriptiva busca establecer las propiedades y características más relevantes del fenómeno en estudio, detallando las tendencias con la intención de reunir información sobre conceptos o variables, también busca describir la situación actual de la empresa que se considerará para su análisis, sin que se manipulen las variables (Hernández et al., 2014).

El tipo de esta investigación es concluyente descriptiva debido a que busca desarrollar un análisis de la diferencia que se produce cuando se compara la pérdida crediticia esperada y la provisión para incobrable; y la incidencia tributaria que tiene el tratamiento contable de esa diferencia. Además, permite describir los resultados desde las respuestas u opiniones abiertas de los involucrados u expertos, considerando la definición expuesta por Lerma (2012) según el cual señaló que: “Su objetivo es describir el estado, las características, factores y procedimientos presentes en fenómenos y hechos, que ocurren en forma natural, sin explicar las relaciones que se identifiquen” (p. 63)

## **Fuentes de Información**

Las fuentes de información son todos los elementos que tienen datos importantes sobre el fenómeno (Arias, 2016). Se dividen en fuentes primarias y secundarias. Las fuentes primarias, también conocidas como fuentes vivas, son aquellas que se relacionan de manera directa con el objeto de estudio, generalmente son personas que viven dentro del sitio en donde se desarrolla la problemática. En este caso son los auditores o contadores que conocen de la aplicación de la norma y de la legislación. Entre las fuentes primarias, se llevará a cabo entrevistas al jefe de crédito y contador de la compañía seleccionada y a expertos tributarios.

Por otro lado, las fuentes secundarias o documentales proporcionan datos sobre análisis previos, implica la revisión de documentos. Además, implica la revisión de documentos basados en la aplicación de la provisión para cuentas incobrables. En el desarrollo de esta investigación se utilizará los estados financieros de la compañía seleccionada, los pronunciamientos contables y las disposiciones tributarias relacionadas con la determinación de la provisión para cuentas incobrables.

## **Tipos de datos**

Los tipos de datos en una investigación pueden ser cualitativos o cuantitativos. Los datos cualitativos son los expresados en texto, lo que ayuda a comprender ciertos comportamientos y actitudes. Por lo tanto, el uso de datos cualitativos es muy importante para cualquier investigación. La característica principal de tales datos es que no pueden medirse o representarse numéricamente y deben interpretarse.

Este estudio estará basado en datos cualitativos. Si bien es cierto, los datos sujetos a análisis son numéricos como los estados financieros, sin embargo, el análisis se fundamenta en los aspectos cualitativos, en determinar e interpretar las repercusiones que surge por la diferencia de la provisión para incobrables según NIIF 9 y según LRTI de la compañía sujeta a estudio, existen tres pasos generales para el análisis de datos cualitativos:

El primer paso es la reducción de datos, en este paso el investigador decide qué aspectos de los datos se enfatizan, se minimizan o se desechan en el proyecto en cuestión, el segundo paso la presentación de datos, el investigador elabora una interpretación visual de los datos con herramientas como diagramas,

gráficas o matrices. La presentación ayuda a aclarar los patrones y las interrelaciones en los datos. Y el último paso es la conclusión y verificación. En este paso el investigador considera el significado de los datos analizados y evalúa sus implicaciones para la pregunta de investigación específica. (Malhotra, 2008, p. 170)

### **Enfoque de la Investigación**

El enfoque de la investigación se relaciona al tipo de datos que se utilizará a lo largo del estudio. Se pueden señalar dos tipos de enfoques de la investigación que son cualitativo y cuantitativo (Hernández et al., 2014). El enfoque cualitativo se orienta al tratamiento de la información que no se puede medir numéricamente, más bien se relaciona con aspectos calificables de la información que no requieren de una comprobación de hipótesis. Por otro lado, el enfoque cuantitativo utiliza métodos estadísticos para medir los datos recolectados a través de las técnicas de estudio.

En este caso, el enfoque de la investigación a aplicar será cualitativo, debido a que se tratarán normas y aspectos legales para el registro contable de ciertos rubros dentro de los estados financieros, enfatizando la naturaleza de las diferencias que a criterio de los investigadores reúne todas las características para contabilizar un Activo por Impuesto Diferido, prohibido en la actualidad. La información que se encuentra pretende ser una referencia para otros trabajos y se aplicará en un sector en específico que es el de comercialización de repuestos automotrices.

### **Población y Muestra**

De acuerdo con Malhotra (2008) la población es la suma de todos los componentes que forman un conjunto común de características de un universo. También se puede señalar que forman parte de ella todos los individuos, objetos o medidas que tienen características comunes observables en un lugar y en un momento determinado, precisamente donde se desarrollará la investigación. En el presente estudio se ha seleccionado como población al conjunto de empresas que, según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC (2018), son 2.222 compañías clasificadas en la actividad CIU G453, que agrupa a comerciantes de venta de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores.

Por otra parte, “la muestra es un subgrupo de la población, que se selecciona para participar en el estudio. Después se utilizan las características de la muestra,

llamadas estadísticas, para hacer inferencias sobre los parámetros de la población” (Malhotra, 2008, p. 335). De este modo considerando la definición de la muestra, para el desarrollo de la presente investigación se tomará el método del caso, la cual permite seleccionar una sola empresa.

En el aspecto cualitativo el estudio de caso es uno de los métodos más aplicados, caracterizado principalmente por la precisión de procesos de indagación, análisis sistemático ya sea de uno o varios casos. Según el campo de investigación, el estudio de caso se centra el análisis de las normas contables y leyes que soportan su aplicación. Es un método que se enfoca en el estudio exhaustivo de una problemática, más no en la revisión de estadística, con la intención de desarrollar aportes para el futuro. Se puede mantener un solo elemento de estudio que se constituya como el objeto de investigación, con el apoyo de técnicas como la observación y entrevistas.

Los métodos de investigación tienen ciertas características como: (a) su particularidad, porque solo se enfocan a una realidad específica, (b) su descripción, porque se señala exhaustivamente la situación, (c) es heurística, ya que permite conocer cosas nuevas, o confirmar los conocimientos previos y (d) es inductiva, porque se basa en el razonamiento para hallar relaciones nuevas desde un caso concreto. El objetivo principal de este método es la confirmación de teorías existentes para registrar los hechos del caso, comparándolos con situaciones similares. Las fases para la aplicación de este método son:

Se selecciona el caso de estudio, para tener claro qué se desea analizar, estableciendo su utilidad; se elaboran preguntas sobre el tema para posteriormente por medio de la observación y entrevistas obtener la mayor cantidad de información posible. Finalmente, se analiza e interpretan los resultados. Este estudio enfocará el análisis de los resultados a través del estudio de caso de una empresa del sector comercial de repuestos automotrices. Con el propósito de analizar el tema objeto a estudio se considerará a una empresa del sector comercial de repuestos automotriz de la ciudad de Guayaquil, debido a que se tiene acceso a datos importantes que servirán para el análisis del caso objeto a estudio.

Por otra parte, para seleccionar los elementos de la muestra se utilizará el muestreo no probabilístico por juicio. Malhotra (2008) define a este tipo de muestreo



como una “forma de muestreo por conveniencia en que los elementos de la población se seleccionan de forma deliberada con base en el juicio del investigador” (p. 343).

Además, Malhotra (2008) define lo siguiente:

El muestreo no probabilístico no se basa en el azar, sino en el juicio personal del investigador para seleccionar a los elementos de la muestra. El investigador puede decidir de manera arbitraria o consciente qué elementos incluirá en la muestra. Las muestras no probabilísticas pueden dar buenas estimaciones de las características de la población; sin embargo, no permiten evaluar objetivamente la precisión de los resultados de la muestra. Como no hay forma de determinar la probabilidad de que cualquier elemento particular quede seleccionado para incluirse en la muestra, no es posible hacer una extrapolación estadística de las estimaciones obtenidas a la población. (p. 340)

Razón por la cual se realizará entrevistas al jefe de crédito de la compañía del sector comercial automotriz, al contador y a cuatro expertos contables tributarios.

### **Herramientas de Investigación**

Las técnicas de recolección de datos son los mecanismos que tiene el investigador para obtener la información necesaria que permita realizar un análisis del fenómeno, comprendiendo su causa y efecto (Baena, 2014). En muchas ocasiones estas técnicas se apoyan en instrumentos que facilitan su aplicación. Las herramientas de trabajo serán cualitativas, tales como la observación y la entrevista.

#### ***La Observación***

Es una técnica de recolección de datos aplicada a la investigación cualitativa, (Baena, 2014). Se dice también que es la adquisición de conocimiento por medio de la vista; consiste en colocarse delante del objeto de estudio para conservarlo o mantenerlo por un tiempo hasta contar con la suficiente información sobre el tema. Es parte del método científico de investigación y empíricamente se practica junto con muchas otras técnicas. Su aplicación en la investigación cualitativa se da principalmente al momento de aplicar la técnica bibliográfica documental, pues se deben revisar las fuentes de información para su análisis y posterior comentario.

Su procedimiento de aplicación es (a) definición de la problemática a investigar; (b) ingreso al campo de estudio; (c) permanencia en el campo de estudio; (d) recolección de la información; (e) retirada e (f) informe final.

La principal ventaja de los métodos de observación consiste en que permiten la medición de conductas reales, en vez de los informes de conductas deseadas o preferidas. No hay un sesgo de informe, y el sesgo potencial causado por el entrevistador y el proceso de la entrevista se elimina o se reduce. Ciertos tipos de datos sólo pueden obtenerse mediante la observación, incluyendo los patrones de conducta que el participante desconoce o no es capaz de comunicar. Asimismo, si el fenómeno observado ocurre con frecuencia o es de breve duración, los procedimientos de observación serían más baratos y más rápidos que los de encuesta población (Malhotra, 2008, p.209).

### ***La Entrevista***

Es una conversación entre dos personas que se da con el objetivo de conocer a profundidad el fenómeno, sus causas y efectos para comprender su origen y posibles soluciones. Consiste en la realización de preguntas abiertas, pero concretas y puntuales con relación al tema en estudio (Toscano, 2018). Puede ser estructurada o no estructurada; siendo la primera, aquella que cuenta con una preparación previa de las preguntas que se realizarán; mientras que la segunda se da en un ambiente más natural e informal.

Para las entrevistas, se buscarán expertos que puedan responder a profundidad sobre el tema de análisis de pérdidas crediticias esperadas según NIIF 9 versus la provisión para incobrable según LRTI. Es un asunto que requiere de la opinión de expertos debido a la complejidad que se maneja en el tema. Se plantearán algunas preguntas para promover la comprensión del tema e incluso para obtener una visión más amplia de profesionales y así expandir los conceptos estudiados.

Se harán seis entrevistas en el presente estudio. Se aplicarán diferentes modelos para los grupos de personas seleccionadas. El primer modelo de entrevista será dirigido para el jefe de crédito de la compañía comercial del sector automotriz seleccionado, cuyo objetivo será conocer las políticas de la compañía para el otorgamiento de los créditos y la identificación de cuentas incobrables. El segundo modelo estará dirigida al contador de la compañía en estudio, para conocer las políticas contables que ha establecido la gerencia de la compañía para la constitución de provisiones para cuentas incobrables. El otro modelo de entrevista estará dirigido a cuatro expertos contables tributarios, cuyo objetivo será conocer las herramientas apropiadas para determinar la

pérdida crediticia esperada según NIIF 9 y analizar el criterio que tienen referente al registro de un Activo por Impuesto Diferido sobre la diferencia que suele generarse entre la base contable y la base fiscal de las pérdidas crediticia esperadas.

## Capítulo III: Análisis de los Resultados

### Resultados de las entrevistas

#### *Resultado de la Entrevista al Jefe de crédito*

Objetivo. - Conocer el punto de quiebre que la compañía determina para que una cartera se la considere como incobrable.

1. *¿Cuáles son los segmentos en que la cartera de su compañía podría agruparse, considerando las características de los deudores?*

Actualmente en la compañía no se manejan segmentos de cartera, se lleva una sola cartera, no está dividida por línea de productos, por ciudad, o por otros segmentos.

2. *¿Qué aspectos se consideran necesarios para otorgar crédito a cada uno de esos segmentos?*

Como lo dije en la respuesta de la pregunta anterior, solo manejamos una cartera y para otorgar créditos se realiza diversos procesos, pero el principal es revisar el buró crediticio que tiene cada cliente para conocer su capacidad de pago, esto con la ayuda de las instituciones financieras, si es que no se recibe la ayuda en un tiempo estipulado se opta por procesos alternos, sin embargo, todos se realizan con el mismo fin que es de conocer la capacidad de pago que tiene el cliente.

3. *¿Según su experiencia a partir de cuantos días en que una cuenta por cobrar ha permanecido como vencida usted consideraría que es probable que se convierta en incobrable?*

En la compañía la política de crédito que se maneja es 180 días, una vez que haya pasado el tiempo, las cuentas por cobrar se las envía al departamento legal para que se realice el análisis correspondiente y se conozca si la cuenta por cobrar ya se hace incobrable. Deben transcurrir después de su fecha de vencimiento de 120 días para que se considere como una cuenta incobrable, los días van a depender del cliente.

#### *Resultado de la Entrevista al Contador*

La entrevista fue realizada a la CPA María de los Ángeles León, quien cuenta con más de cinco años de experiencia en el departamento contable de una empresa del sector de repuestos automotrices de la ciudad de Guayaquil.

Objetivo. - Analizar el tratamiento que se da para el registro de la provisión para cuentas incobrables en la compañía comercial de repuestos automotriz.

1. *¿En qué temas contables ha recibido capacitación sobre la aplicación de las NIIF, desde el período 2010 – 2012 en que esas normas entraron en vigencia obligatoria en Ecuador?*

Los temas de capacitación que he recibido en todo el proceso de implementación tanto en NIIF completas como en Pymes han sido realizar los ajustes necesarios para reflejar esta información especialmente en cuanto a lo que son pymes, esto comprende ajustes en partidas principales como propiedad, planta y equipos que son las que ms han afectado a las compañías; porque el objetivo era que sus propiedades estén acorde al valor del mercado y no al costo histórico en libros que no iba a la realidad que debería ser de acuerdo al avalúo según los impuestos prediales.

2. *¿Cuál es su opinión sobre la suficiencia de la provisión acumulada para incobrables constituida con base al 1% de las cuentas por cobrar generadas en el período y pendiente de cobro al final del año, como lo estipula la LRTI, frente a las cuentas por cobrar incobrables que tiene su compañía?*

A partir del momento en que las compañías en Ecuador deben elaborar sus estados financieros de acuerdo a las NIIF el objetivo de esto es reflejar información razonable, considero que la provisión de incobrables debería estimarse de acuerdo a esta realidad y no a un 1% mínimo deducible como señala la norma tributaria.

3. *¿Cuál es su opinión con relación al riesgo que podría representar para la continuidad de la compañía como negocio en marcha, no reconocer oportunamente la pérdida por deterioro de las cuentas por cobrar?*

El riesgo que asumen las compañías que no reconocen su realidad financiera en este caso de la partida del deterioro de cuentas por cobrar, es considerar que tienen entre sus activos un derecho al cobro, el cual no es real porque puede llegar a ser una pérdida, esta partida en el estado financiero al no presentarla razonablemente le da las esperanzas a la compañía de que algún momento va a contar con flujos y muchas veces esto no es real, del mismo modo de acuerdo a la finalidad que se de en los estados financieros esto influye, ya que si hablamos de un inversionista o un prestamista se le va a presentar un patrimonio con efecto positivo en esta partida cuando podría tener un efecto negativo.

### ***Resultado de la Entrevista al Experto Contable Tributario***

La entrevista al experto tributario se realizó a la Senior Manager de la empresa Andersen Tax & Legal, quien posee más de diez años de experiencia en la asesoría empresarial en los aspectos contables y tributarios.

Objetivo. – Conocer las herramientas apropiadas para determinar la pérdida crediticia esperada según NIIF 9 y analizar el criterio del experto referente al registro de un Activo por Impuesto Diferido.

1. *¿Cómo usted interpreta el contenido del numeral 3 del artículo 28 de la RALRTI cuando en literal a) estipula que para la eliminación definitiva de una cuenta por cobrar ésta debe constar durante dos años o más en los registros contables; mientras que el literal b) expresa que haya transcurrido más de tres años desde la fecha de vencimiento original del crédito?*

En relación al numeral 3 del artículo 28; el literal a y literal b, si hay diferencia entre ambos, empezaré por el literal que seguramente es el más fácil de poder entenderlo. La norma lo que te establece es que hayan “transcurrido más de tres años desde la fecha de vencimiento original del crédito” (Reglamento para la Aplicación del Régimen Tributario Interno , 2020). Por ejemplo, si yo otorgo un crédito porque vendí un electrodoméstico y me lo tienes que pagar en noventa días, una vez que ya se venció el plazo y no he recibido el cobro de ese crédito que entregue a mi cliente, a partir del día noventa y uno como tal se contarían los tres años para poder considerar el eliminar esa cuenta de mi contabilidad y que sea deducible la eliminación. Recordemos que la norma te dice que son más de tres años entonces se contaría a partir de esa fecha.

En el literal a) en cambio va muy de la mano de la política interna de crédito de la compañía, porque puede ser que yo como compañía establezca el crédito de noventa días; sin embargo, yo considero que esa persona pese a que no me ha pagado aun no es incobrable, esta vencido, pero no es incobrable; ¿por qué no es incobrable? Porque quizás en mi política y con base en mi histórico yo establezco que un crédito es incobrable cuando han pasado luego de la fecha de vencimiento digamos, un mes, sesenta días o los días que sean pertinentes de acuerdo a la política crediticia para yo considere que esa persona definitivamente no me va a pagar y en ese momento se convierte en incobrable.

Por lo tanto, en ninguno de los dos casos me tengo que guiar por la fecha de registro en la contabilidad, porque no necesariamente es la fecha a partir de la cual un crédito es incobrable o haya vencido. Esa es la diferencia entre el uno y el otro.

2. *¿Cuál es su opinión sobre el uso de las matrices de migración, para determinar la pérdida crediticia esperada según NIIF 9 en el enfoque simplificado? ¿Qué otro método usted sugeriría que sería apropiado aplicarlo para determinar la pérdida crediticia esperada en el enfoque simplificado?*

En realidad, la NIIF 9 no habla de que alternativas existen para realizar el método simplificado, lo importante del establecimiento de esto es que recoja lo que en sí pide la norma que es un análisis por la vida de todo el activo financiero. En métodos más complejos podrían ya no ser considerados como simplificados y tendrían que ser analizados bajo el enfoque full que tiene que ser revisado en base a las etapas de vida del activo financiero.

3. *¿Cuál es su opinión con relación a que el numeral 11 del artículo innumerado del RALRTI sobre impuestos diferidos excluye a la provisión para incobrables como una cuenta que genera diferencia temporaria y por lo tanto no permite el registro del Activo por Impuesto Diferido?*

El tema de los impuestos diferidos en mi opinión el SRI tiene un concepto bastante erróneo ya que ellos lo que hacen es normar que puede dar impuesto diferido, cuando en realidad estos se dan cuando existen diferencias entre el tratamiento contable financiero de una partida versus el tratamiento tributario.

En sí, en esencia bajo lo que dispondrían las normas contables se debería generar un impuesto diferido por las provisiones de deterioro de cartera; sin embargo, el SRI lo normó hace un par de años con el propósito de establecer ese tipo de diferencias que a ojos financieros son temporales, delimitar que no lo son. Entonces, la intención igual es evitar generar beneficios tributarios futuros por esta diferencia entre la norma legal y la norma financiera.

En esencia no debería afectar a las recaudaciones del fisco, debido a que como dije en la respuesta anterior la interpretación financiera del tratamiento de una partida versus la interpretación tributaria de la misma que origina una diferencia temporal. Lo que sí es importante acá es que debido a que el SRI estableció que puede ser considerado como diferencia temporal que se vuelve diferencia permanente mediante

una aclaración de qué reconoce como impuestos diferidos y que no, que no es lo que indica la norma financiera, lo que indica es precisamente evitar que haya un impacto en sí en las recaudaciones.

En el caso de la provisión de un deterioro se hubiese generado un impuesto diferido que se compensaría en el futuro en función de cómo se comporte la cartera. Pero el SRI estableció que ese movimiento futuro no va a ser deducible, entonces lo que buscó con esa normativa es blindar sobre qué diferencias bajo la leída de la norma se entienden como diferencias temporales en realidad son diferencias permanentes.

### ***Resultado de la Entrevista al Segundo Experto Contable Tributario***

Esta entrevista se realizó al docente de la Universidad Católica y socio en la firma Deloitte, Ing. Jimmy Marín.

Objetivo. – Conocer las herramientas apropiadas para determinar la pérdida crediticia esperada según NIIF 9 y analizar el criterio del experto referente al registro de un Activo por Impuesto Diferido.

1. *¿Cómo usted interpreta el contenido del numeral 3 del artículo 28 de la RALRTI cuando en el literal a) estipula que para la eliminación definitiva de una cuenta por cobrar ésta debe constar durante dos años o más en los registros contables; mientras que el literal b) expresa que haya transcurrido más de tres años desde la fecha de vencimiento original del crédito?*

El numeral 3 del artículo mencionado indica que para la eliminación definitiva de los créditos incobrables se debe cumplir una de las siguientes condiciones:

- a) Haber constado como tales, durante dos (2) años o más en la contabilidad;
- b) Haber transcurrido más de tres (3) años desde la fecha de vencimiento original del crédito
- c) Haber prescrito la acción para el cobro del crédito;
- d) Haberse declarado la quiebra o insolvencia del deudor; y,
- e) Si el deudor es una sociedad que haya sido cancelada (RLRTI, 2020).

Tomando en cuenta los literales precedentes, la ley indica cumplir una de esas condiciones; por lo tanto, mi interpretación a su pregunta es la siguiente:

De acuerdo con lineamientos de normas NIIF, las compañías registran sus cuentas por cobrar (activo financiero) al momento que se cumple la obligación de desempeño con el cliente (entrega del bien o prestación del servicio), el vencimiento



estará en función de lo acordado entre cliente y compañía. Para cumplir con lineamientos de NIIF 9, la administración de cada compañía deberá estimar a la fecha de reporte o cierre de estados financieros la “Pérdida Crediticia Esperada”, la cual considera varios factores entre los principales la probabilidad de pérdida y recuperación.

Con el propósito de cumplir con lineamientos tributarios para la deducibilidad de los créditos incobrables en cuanto a los literales a) y b), se puede interpretar que en el literal a) las cuentas por cobrar deben haber permanecido contablemente durante dos años o más, es decir que no hayan sido sujeto de baja/eliminación con afectación a la provisión constituida o resultados del año, es importante que se considere que esto es para efectos tributarios ya que la autoridad tributaria evidencia que las compañías aun mantenga registrado un derecho, en este caso la cuenta por cobrar. Si lo analizamos bajo normas NIIF, es muy probable que la totalidad de la cartera esté provisionada.

En relación al literal b) se debe poner atención cuando existen refinanciamientos, éstos no eliminan la fecha o vencimiento original del crédito.

2. *¿Cuál es su opinión sobre el uso de las matrices de migración, para determinar la perdida crediticia esperada según NIIF 9 en el enfoque simplificado? ¿Qué otro método usted sugeriría que sería apropiado aplicarlo para determinar la pérdida crediticia esperada en el enfoque simplificado?*

El enfoque simplificado permite que las entidades reconozcan las pérdidas de crédito esperadas durante toda la vida en todos esos activos, sin la necesidad de identificar incrementos importantes en el riesgo de crédito.

La utilización de una matriz de crédito de pérdida esperada es un método apropiado cuando la población de cartera tiene condiciones similares y la determinación de tasas de recuperación o pérdida puede determinarse de manera global, también se puede segregar una cartera por grupos de clientes con características de crédito compartidas. Sin embargo, en el evento que existan clientes por característica particulares en donde cada uno tiene condiciones únicas, el análisis simplificado se lo efectúa de manera individual por deudor, analizar cada caso y obtener una estimación de pérdida distinta para cada cliente.

3. *¿Cuál es su opinión con relación a que el numeral 5 del artículo innumerado del RALRTI sobre impuestos diferidos excluye a la provisión para incobrables como*

*una cuenta que genera diferencia temporaria y por lo tanto no permite el registro del Activo por Impuesto Diferido?*

Una interpretación vista desde un principio de recaudación por sobre la realidad financiera, es analizar si la provisión contable anual supera los límites establecidos para ser deducible, esta diferencia entre base contable y base fiscal nunca podría recuperarse, aunque castigue cartera y cumpla con las condiciones establecidas para el efecto. Actualmente, la norma no es clara para dilucidar la interpretación correcta, pero queda claro que tomar una posición a favor de la capacidad contributiva puede ser visto por la Administración Tributaria como indebida. “Para fines tributarios, en caso de divergencia entre las normas tributarias y las normas contables y financieras, prevalecerán las primeras” (Ley de Régimen Tributario Interno , 2004).

#### ***Resultado de la Entrevista al Tercer Experto Contable Tributario***

Esta entrevista se realizó al docente de la Universidad Católica y Socio Director de una de las firmas reconocidas en Ecuador.

Objetivo. – Conocer las herramientas apropiadas para determinar la pérdida crediticia esperada según NIIF 9 y analizar el criterio del experto referente al registro de un Activo por Impuesto Diferido.

1. *¿Cómo usted interpreta el contenido del numeral 3 del artículo 28 de la RALRTI cuando en literal a) estipula que para la eliminación definitiva de una cuenta por cobrar ésta debe constar durante dos años o más en los registros contables; mientras que el literal b) expresa que haya transcurrido más de tres años desde la fecha de vencimiento original del crédito?*

El Reglamento en ese artículo dice: se haya cumplido una de las siguientes condiciones: a) Haber constado como tales, durante dos (2) años o más en la contabilidad; b) Haber transcurrido más de tres (3) años desde la fecha de vencimiento original del crédito; c) Haber prescrito la acción para el cobro del crédito; d) Haberse declarado la quiebra o insolvencia del deudor; y, e) Si el deudor es una sociedad que haya sido cancelada (RLRTI, 2020).

En consecuencia, el Reglamento permite que se dé de baja una cuenta por cobrar incobrable cuando se dé cualquiera de esas opciones, queda claro que la empresa registra la cuenta por cobrar cuando se dé el bien o servicio. La opción a) aplica para las cuentas incobrables en general, y significa que la cuenta por cobrar debe

haber permanecido en libros contables dos o más años para su eliminación a partir desde la fecha de su registro.

En cuanto al literal b) los tres años se consideran a partir del primer día de vencido, sin embargo, pienso que era adecuada para el momento en que salió la modificación de la ley. Ahora, al parecer sería irrelevante frente a la opción a).

2. *¿Cuál es su opinión sobre el uso de las matrices de migración, para determinar la pérdida crediticia esperada según NIIF 9 en el enfoque simplificado? ¿Qué otro método usted sugeriría que sería apropiado aplicarlo para determinar la pérdida crediticia esperada en el enfoque simplificado?*

La NIIF 9 fue desarrollado principalmente para ser aplicado por las entidades financieras y por eso describe un método que, para las empresas que no son entidades financieras, es complicado. Para determinar el modelo de pérdidas crediticias esperadas se deben utilizar las cadenas de Márkov, la cual permite establecer la probabilidad de ocurrencia que depende de un evento pasado.

Para las demás empresas que normalmente tienen cuentas por cobrar por ventas y no por préstamos o inversión la norma permite que se estime el riesgo por antigüedad de crédito y por categorías. He visto el uso de otro método denominado Roll Rate.

3. *¿Cuál es su opinión con relación a que el numeral 11 del artículo innumerado del RALRTI sobre impuestos diferidos excluye a la provisión para incobrables como una cuenta que genera diferencia temporaria y por lo tanto no permite el registro del Activo por Impuesto Diferido?*

Prácticamente los límites a la deducibilidad de provisiones impiden que una compañía pueda utilizar el beneficio del impuesto diferido. Rentas quiere evitar la discrecionalidad en la provisión. Si no hay beneficio, no hay impuesto diferido. La diferencia es permanente.

Considero que es un asunto que debería corregirse puesto que una empresa que tiene problemas como los de ahora (covid 19) y que no les paguen tendría doble efecto de pérdida, la pérdida de la venta y la no deducibilidad.

### ***Resultado de la Entrevista al Cuarto Experto Contable Tributario***

Esta entrevista se realizó a una de las docentes de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil, quien ha tenido una amplia trayectoria en el ámbito profesional.

Objetivo. – Conocer las herramientas apropiadas para determinar la pérdida crediticia esperada según NIIF 9 y analizar el criterio del experto referente al registro de un Activo por Impuesto Diferido.

1. *¿Cómo usted interpreta el contenido del numeral 3 del artículo 28 de la RALRTI cuando en literal a) estipula que para la eliminación definitiva de una cuenta por cobrar ésta debe constar durante dos años o más en los registros contables; mientras que el literal b) expresa que haya transcurrido más de tres años desde la fecha de vencimiento original del crédito?*

Opino que lo que busca el SRI es normar para contribuyentes que se dedican a la compra de cartera, ya sea castigada o factoring, con la intención de evitar que ellos busquen obtener beneficios tributarios por carteras que acaban de adquirir, cuando ese es su modelo de negocios.

Se entiende que para el literal b) dependerá de las negociaciones entre las partes y en caso de haber el contrato estipulado los plazos establecidos. Con respecto al literal a) hace referencia exclusivamente al momento de que el contribuyente registra en su contabilidad la operación realizada.

2. *¿Cuál es su opinión sobre el uso de las matrices de migración, para determinar la pérdida crediticia esperada según NIIF 9 en el enfoque simplificado? ¿Qué otro método usted sugeriría que sería apropiado aplicarlo para determinar la pérdida crediticia esperada en el enfoque simplificado?*

Lo recomendable es realizar un análisis exclusivo de cliente por cliente, dependiendo del sector económico y a la normativa exclusivamente que se encuentra sujeta. Adicionalmente incluir variables como riesgos por regulaciones gubernamentales.

3. *¿Cuál es su opinión con relación a que el numeral 11 del artículo innumerado del RALRTI sobre impuestos diferidos excluye a la provisión para incobrables como una cuenta que genera diferencia temporaria y por lo tanto no permite el registro del Activo por Impuesto Diferido?*

Considero que el fisco no permite el registro de este Activo por impuesto diferido, porque depende de varias estimaciones que pudieran ser usadas hasta cierto punto, como punto de planificación tributaria agresiva (esto como presunción).

Ahora, si es justo o injusto, tal cual como está en la norma, esa es la forma en la que está escrita y en la que deberían reconocer las compañías, sin embargo al no permitir su reconocimiento, se está afectando a muchos comercios, principalmente a los que son de retail en los cuales no se estaría considerando que ellos manejan una cartera de clientes importantes y que al manejar muchos clientes que no tienen un buen perfil de riesgo crediticio y más aun con situaciones particulares como las nuestras que estamos atravesando en temas económicos, van a tener que afectar sus estados financieros con grandes valores al gasto por las pérdidas crediticias esperadas.

Entonces, definitivamente si les va a afectar, van a reconocer un gasto el día de hoy que les va a originar un gasto no deducible a pagar que hubiese sido deducible en el evento de que ellos lo esperaran y que transcurrieran los días de acuerdo a lo que le comentaba anteriormente en cuanto a la norma para la eliminación de las cuentas incobrables.

Eso sería lo ideal, pero por requerimientos de la norma contable no pueden esperar a que se cumplan esas condiciones, porque si ellos ya cumplen ciertos parámetros que establecen que ya hay un deterioro en el crédito ellos deben reconocerlo el día de hoy y no mañana o tres años después como lo menciona la norma tributaria. Entonces, si existe un perjuicio para las compañías. No está de la mano con lo que establece la norma contable, porque la norma contable es un poco más rígida en ello, pero mientras no se modifique la norma tributaria entonces no se podrá reconocer ningún impuesto diferido con relación a ese tema.

### **Análisis de las entrevistas**

A continuación, se muestra una síntesis de las entrevistas realizadas tanto al personal de la empresa seleccionada como caso de estudio, así como a los expertos contables y tributarios en relación con la diferencia entre la pérdida crediticia esperada según la Norma Internacional de Información Financiera N°. 9 y la provisión para cuentas incobrables según la Ley del Régimen Tributario Interno.

La primera persona que se entrevistó fue el Jefe de Crédito de la empresa del sector comercial de repuestos automotrices, en donde luego de una conversación previa no estructurada seguida por la realización de las preguntas correspondientes al cuestionario se determinó lo siguiente:

**Tabla 8***Matriz Jefe de Crédito*

<b>Preguntas</b>	<b>Jefe de Crédito</b>
1. ¿Cuáles son los segmentos en que la cartera de su compañía podría agruparse, considerando las características de los deudores?	La compañía solo tiene un segmento de cartera.
2. ¿Qué aspectos se consideran necesarios para otorgar crédito a cada uno de esos segmentos?	Revisar el buró crediticio con ayuda de las instituciones financieras y procesos alternos en casos extremos.
3. ¿Según su experiencia a partir de cuantos días en que una cuenta por cobrar ha permanecido como vencida usted consideraría que es probable que se convierta en incobrable?	Después de transcurridos 120 días de vencidos la cuenta se considera incobrable, aunque esto depende del cliente.

El jefe de crédito de la compañía que se seleccionó del sector de repuestos automotrices es el encargado de analizar a los diversos clientes que tiene la compañía para verificar si son calificados para el crédito salvaguardando las políticas de crédito internas que maneja la entidad. La compañía del sector no maneja segmentos de cartera ya que la política de crédito para todos sus clientes es de 180 días. La compañía del sector de repuestos automotriz conoce el riesgo inherente que existe al momento de otorgar un crédito, es por ello que realizan un análisis de cliente por cliente para conocer si este es apto para el crédito o no

Con ayuda de las instituciones financieras verifican el buró crediticio que tiene el cliente, o realizan procesos alternos, unos más complejos que otros, pero todos con el fin de conocer si el crédito puede ser otorgado. Por otro lado, la empresa comercializadora de repuestos automotriz, por política interna tiene la obligación de analizar la cartera de forma mensual. De modo que se destaca las transacciones comerciales que a la fecha se encuentren en mora, para estimar su probabilidad de incobrabilidad futura o establecer si es necesario darles de baja o eliminarlas.

**Tabla 9***Matriz Contador*

<b>Preguntas</b>	<b>Contador</b>
1. ¿En qué temas contables ha recibido capacitación sobre la aplicación de las NIIF, desde el período 2010 – 2012 en que esas normas entraron en vigencia obligatoria en Ecuador?	Solo en NIC 16 Propiedades, planta y equipo
2. ¿Cuál es su opinión sobre la suficiencia de la provisión acumulada para incobrables constituida con base al 1% de las cuentas por cobrar generadas en el período y pendiente de cobro al final del año, como lo estipula la LRTI, frente a las cuentas por cobrar incobrables que tiene su compañía?	Considero que la provisión de incobrables debería estimarse de acuerdo a esta realidad y no a un 1% mínimo deducible como señala la norma tributaria.
3. ¿Cuál es su opinión con relación al riesgo que podría representar para la continuidad de la compañía como negocio en marcha, no reconocer oportunamente la pérdida por deterioro de las cuentas por cobrar?	El riesgo es el considerar que existe un derecho al cobro que no es real y que puede llegar a ser una pérdida, con falsas esperanzas de cobro en espera de los flujos

Los funcionarios de la compañía no han tenido capacitación de la NIIF 9 desde que se implementó en Ecuador que fue en el año 2010, es el principal problema que se puede evidenciar a la hora de aplicar la NIIF 9 en la cartera de una compañía, ya que por falta de conocimiento los datos obtenidos podrían ser erróneos. En cuanto a la provisión de incobrables, el contador sugiere que se debería realizar su estimación según la realidad de cada empresa, no simplemente en base al 1% que determina la norma tributaria, ya que esto afecta directamente al giro del negocio, al no presentar razonablemente los activos de una entidad podría representar riesgo en la continuidad de las operaciones. Se expone el análisis de las entrevistas a expertos:

**Tabla 10***Matriz de hallazgos expertos*

1. ¿Cómo usted interpreta el contenido del numeral 3 del artículo 28 de la RALRTI cuando en literal a) estipula que “para la eliminación definitiva de una cuenta por cobrar ésta debe constar durante dos años o más en los registros contables; mientras que el literal b) expresa que haya transcurrido más de tres años desde la fecha de vencimiento original del crédito” (Reglamento para la Aplicación del Régimen Tributario Interno , 2020)?			
<b>Entrevistado 1</b>	<b>Entrevistado 2</b>	<b>Entrevistado 3</b>	<b>Entrevistado 4</b>
<p>“El literal a) va muy de la mano de la política interna de crédito de la compañía. En el literal b) la norma establece que hayan transcurrido más de tres años desde la fecha de vencimiento original del crédito”(Reglamento para la Aplicación del Régimen Tributario Interno , 2020)</p>	<p>En el literal a) las cuentas por cobrar deben haber permanecido contablemente durante dos años o más, es decir que no hayan sido sujeto de baja/eliminación con afectación a la provisión constituida o resultados del año.</p> <p>En el literal b) se debe poner atención cuando existen refinanciamientos, éstos no eliminan la fecha o vencimiento original del crédito.</p>	<p>La opción a) significa que la cuenta por cobrar debe haber permanecido en libros contables dos o más años para su eliminación a partir desde la fecha de su registro. En cuanto al literal b) los tres años se consideran a partir del primer día de vencido, sin embargo, pienso que era adecuada para el momento en que salió la modificación de la ley. Ahora, al parecer sería irrelevante frente a la opción a).</p>	<p>Para el literal b) dependerá de las negociaciones entre las partes y en caso de haber el contrato estipulado los plazos establecidos.</p> <p>Con respecto al literal a) hace referencia exclusivamente al momento de que el contribuyente registra en su contabilidad la operación realizada.</p>



En relación a la pregunta sobre la interpretación del numeral 3 del artículo 28 de la RALRTI, literales a y b, los expertos han coincidido en cuanto a que el literal a se relaciona con las políticas internas de la empresa, acuerdos de pago con los clientes, plazos estipulados en contratos, etc. Los entrevistados coinciden en que los dos años que menciona la ley es para la cartera que se generó después de la reforma D.E. 539, R.O. 407-3S, que fue promulgada el 31 de diciembre del 2014 y entró en vigencia desde el 1 de enero del 2015, excepto que hay una diferencia entre los entrevistados en cuanto desde que día se comienza a contar los dos años, dos de ellos mencionan que es la fecha de registro en su contabilidad, es decir la fecha de la factura, y uno de ellos indica que es desde el día siguiente en que según la política de la compañía lo considere incobrable.

Según la reforma lo que cambió fueron los años en la que se debería esperar para dar de baja la cartera que ya se considera incobrable, significa que toda la cartera que se originó hasta el 2014 estaba sujeta a la regla de cinco años, es decir que si no se cobró debería permanecer en libros cinco años para poder darle de baja. Esto significaba que toda la cartera que se originaba a partir del 2015 ya solo debería estar dos años como se estipula actualmente, y ahí debería darse de baja.

Por otra parte, respecto al literal b del artículo veintiocho del RLRTI los entrevistados coinciden, ya que los cuatro mencionan que los tres años se considera desde el día uno después de la fecha de vencimiento, que es la fecha que pactaron entre las partes, y uno de ellos menciona que se debe tener cuidado cuando exista refinanciamientos ya que nunca se va a eliminar el vencimiento original del crédito.

Esto sugeriría para el caso de la empresa en estudio, que se podría analizar la baja o eliminación de la cartera por cobrar siempre que por lo menos haya pasado tres años desde la fecha del vencimiento, independientemente de la fecha de registro contable, lo que debe observarse para realizar el procedimiento es validar cuánto tiempo ha pasado desde que el cliente se encuentra en mora. Es decir, independientemente de la fecha de contabilización de la venta en los registros contables del negocio, este punto aclara que se debe especificar los días de crédito proporcionados para a partir de allí, contar el plazo otorgado al cliente y verificar su incumplimiento.

Los investigadores del presente trabajo concluyen que los dos años mencionados en el literal a) deben ser contados a partir del día siguiente en que la cuenta por cobrar ha permanecido como vencida por el lapso tolerable establecido por la compañía (en el caso de la compañía de estudio, la cartera se considera incobrable a partir de que haya acumulado 120 días de vencidos).

Con relación a los tres años mencionados en el literal b), los investigadores concluyen que deben contarse a partir día uno después que se haya cumplido el plazo para que el cliente realice el pago, y en caso de que exista un refinanciamiento, se debe considerar la fecha original de vencimiento. El contenido de ambos literales es diferente y ninguno de ellos debe ser considerado a partir de la fecha de registro de la cuenta por cobrar en la contabilidad.

**Tabla 11**

*Matriz de hallazgos expertos*

---

2. ¿Cuál es su opinión sobre el uso de las matrices de migración, para determinar la pérdida crediticia esperada según NIIF 9 en el enfoque simplificado? ¿Qué otro método usted sugeriría que sería apropiado aplicarlo para determinar la pérdida crediticia esperada en el enfoque simplificado?

---

<b>Entrevistado 1</b>	<b>Entrevistado 2</b>	<b>Entrevistado 3</b>	<b>Entrevistado 4</b>
En métodos más complejos podrían ya no ser considerados como simplificados y tendrían que ser analizados bajo el enfoque general que tiene que ser revisado en base a las etapas de vida del activo financiero.	En el evento que existan clientes por característica particulares en donde cada uno tiene condiciones únicas, el análisis simplificado se lo efectúa de manera individual por deudor, analizar cada caso y obtener una estimación de pérdida distinta para cada cliente.	El modelo de pérdidas crediticias para su implementación se basa en las cadenas de Márkov. Para las demás empresas que normalmente tienen cuentas por cobrar por ventas y no por préstamos o inversión la norma permite que se estime el riesgo por antigüedad de crédito y por categorías. Hay otro método denominado <i>Roll Rate</i> .	Lo recomendable es realizar un análisis exclusivo de cliente por cliente, dependiendo del sector económico y a la normativa exclusivamente que se encuentra sujeta. Adicionalmente incluir variables como riesgos por regulaciones gubernamentales.

---

La segunda pregunta realizada a los expertos, se relaciona con la opinión personal de cada uno de ellos sobre el uso de las matrices de migración, para determinar la pérdida crediticia esperada según Norma Internacional de Información Financiera número 9 en el enfoque simplificado y la sugerencia de otros métodos más apropiados. Se observa que hay tres entrevistados que consideran que el enfoque simplificado de NIIF 9 es una excelente herramienta para determinar la provisión para cuentas incobrables, sin embargo, otro de ellos menciona que el análisis se debería realizar deudor por deudor.

Se aclaró que la norma en sí no señala una alternativa específica a aplicar en el método simplificado. Sin embargo, si trata del análisis sobre las etapas de vida de los activos financieros en donde, se deben reconocer las pérdidas derivadas de los créditos sin que sea necesaria una detección del incremento del riesgo de la operación.

Se mencionó sobre la importancia de estudiar las características particulares de cada cliente con la finalidad de establecer una estimación de pérdida distinta para cada cliente. Sobre el modelo de pérdidas crediticias, uno de los expertos señaló que estas se basan en las cadenas de Márkov, destacando que para compañías que tienen por lo general cuentas por cobrar por ventas, la norma establece la estimación del riesgo por su antigüedad y categorías.

El enfoque simplificado es un método que se utilizó en el Banco de inversión Morgan Stanley a raíz de la crisis financiera que hubo en Estados Unidos y Europa en el periodo 2007 - 2008. Crearon este modelo que fue establecido por uno de los bancos más grandes a nivel mundial y que inclusive lo recomienda el comité de Basilea que es el organismo que agrupa a los supervisores bancarios como la Superintendencia de Bancos.

Considerando lo mencionado en el párrafo anterior, las investigadoras de la presente investigación concluyen que el enfoque simplificado de matrices de migración es una buena herramienta para determinar la pérdida crediticia esperada de las compañías no financieras.

**Tabla 12***Matriz de hallazgos expertos*

3. ¿Cuál es su opinión con relación a que el numeral 11 del artículo innumerado del RALRTI sobre impuestos diferidos excluye a la provisión para incobrables como una cuenta que genera diferencia temporaria y por lo tanto no permite el registro del Activo por Impuesto Diferido?			
<b>Entrevistado 1</b>	<b>Entrevistado 2</b>	<b>Entrevistado 3</b>	<b>Entrevistado 4</b>
En sí, en esencia bajo lo que dispondrían las normas contables se debería generar un impuesto diferido por las provisiones de deterioro de cartera; sin embargo, el SRI lo normó hace un par de años con el propósito de establecer ese tipo de diferencias que a ojos financieros son temporales, delimitar que no lo son.	Actualmente, la norma no es clara para dilucidar la interpretación correcta, pero queda claro que tomar una posición a favor de la capacidad contributiva puede ser visto por la Administración Tributaria como indebida. Para fines tributarios, en caso de divergencia entre las normas tributarias y las normas contables y financieras, prevalecerán las primeras.	Prácticamente los límites a la deducibilidad de provisiones impiden que una compañía pueda utilizar el beneficio del impuesto diferido. Considero que es un asunto que debería corregirse puesto que una empresa que tiene problemas como los de ahora (covid 19) y que no les paguen tendría doble efecto de pérdida, la pérdida de la venta y la no deducibilidad.	Considero que el fisco no permite el registro de este Activo por impuesto diferido, porque depende de varias estimaciones que pudieran ser usadas hasta cierto punto, como punto de planificación tributaria agresiva. Además, si la compañía cumple con ciertos criterios como por ejemplo confirmación a terceros, muestra que se hizo la gestión de cobranzas, la compañía puede deducir lo que en el año uno se lo registro como gasto no deducible, eso no lo dice el Reglamento, es un tema como la compañía lo lleve.

El numeral cinco del artículo innumerado del RALRTI sobre impuestos diferidos excluye a la provisión para incobrables como una cuenta que genera diferencia temporaria y por lo tanto, no permite el registro del Activo por Impuesto Diferido. Tres expertos concuerdan que la ley debería permitir el registro del Activo por impuesto diferido para la provisión de cuentas incobrables, sin embargo, otro de ellos prefiere no dar su criterio. En esencia bajo los criterios que menciona la norma, la diferencia causada por el deterioro de la cartera si debería generar una diferencia temporaria, y por lo que sí se debería registrar un Activo por impuesto diferido, razón por la cual uno de los entrevistados menciona que el Servicio de Rentas Internas tiene un concepto errado de lo que es impuesto diferido.

Pese a que podrían aplicarse las NIIF como se establecen, las leyes ecuatorianas señalan que, para fines tributarios, cuando existen divergencias entre las normativas prevalecen las tributarias, poniéndole un límite a la deducibilidad de las provisiones para impedir que las empresas se beneficien del uso del impuesto diferido. Esto podría traducirse como una posición discrecional del Servicio de Rentas Internas en cuanto a las provisiones; dicha discreción en este sentido genera una doble pérdida en el contexto de pandemia, pues las empresas no solo no están recibiendo sus pagos a tiempo; sino, que deben castigar con la pérdida de la venta y la no deducibilidad.

Los investigadores del presente trabajo concluyen que no hay ninguna razón por la que el fisco no debería permitir el registro del Activo por impuesto diferido para cuentas incobrables surgida de la diferencia temporaria entre la base contable y base fiscal. Se está afectando al contribuyente ya que al no permitirle ese registro nunca podrán utilizar el beneficio del impuesto diferido, y más aún cuando se está viviendo la situación actual que es la pandemia a nivel mundial llamada Covid-19 y que está afectando a muchas empresas del país.

Afectaría a la empresa comercializadora de repuestos automotrices, por cuanto reconocerá un gasto en el presente, que produce una no deducibilidad y un impuesto a pagar, que por otro lado se hubiera convertido en deducible si se cumpliera con lo establecido en la norma para su baja o eliminación (tres años), definitivamente le está afectando al contribuyente no permitirle ese registro. Además, se está afectando a la presentación de sus estados financieros.

### **Situación de la Cartera por Cobrar**

En cuanto a la situación actual de la cartera por cobrar de la empresa sujeta al estudio, se puede señalar que corresponde a las ventas a crédito de repuestos automotrices, pues con más de 10 años en el mercado ecuatoriano, representa a varias marcas de repuestos eléctricos y accesorios para el sector automotriz teniendo entre sus productos líneas de partes, piezas, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores.

### ***Cálculo de la Pérdida Crediticia esperada 2018 y 2019 según NIIF 9***

Para calcular la pérdida crediticia esperada a la fecha en la que se evalúa, se debe utilizar información histórica de la compañía sujeta a estudio de un periodo en la que se refleje las características actuales del entorno económico. En segundo lugar, se deberá realizar una segmentación de cartera en base a las políticas internas que maneje la compañía. En la compañía sujeta a estudio manejan solo un segmento de cartera.

### ***Período de Información***

Una vez que se definieron los tipos de cartera que se debe analizar se debe establecer los periodos. La presentación de información razonable corresponde al período histórico de los años 2018 y 2019. Se clasificó la cartera empleada de acuerdo con su antigüedad, utilizando esta información para el cálculo de las pérdidas crediticias históricas. En el contenido de la tabla 13 y 14 se mostrarán detalladamente la cartera de los años 2018 y 2019 en las que se pueden observar los totales del análisis de la cartera por edad, se refiere a resumir en un solo papel los doce análisis de cartera por edad que prepara la compañía a fin de cada mes.

**Tabla 13***Detalle de cuentas por cobrar al 31 de diciembre del 2018*

<b>Antigüedad</b>	<b>ene-18</b>	<b>feb-18</b>	<b>mar-18</b>	<b>abr-18</b>	<b>may-18</b>	<b>jun-18</b>	<b>jul-18</b>	<b>ago-18</b>	<b>sep-18</b>	<b>oct-18</b>	<b>nov-18</b>	<b>dic-18</b>
0-0	874.896	873.526	878.563	380.478	800.321	935.478	857.683	945.322	842.753	932.132	895.363	1.045.365
1-30	512.358	425.325	421.543	331.245	325.363	425.363	328.425	234.356	643.532	252.231	314.145	425.502
31-60	345.682	315.245	385.453	215.352	295.432	312.453	398.746	219.397	200.148	418.793	223.698	161.245
61-90	308.453	300.145	118.543	235.897	129.423	235.683	300.153	262.583	204.832	152.368	315.484	182.345
91-120	300.149	299.753	200.158	105.689	215.879	115.483	209.876	192.366	189.784	198.365	151.373	245.325
121-150	298.745	245.369	256.837	143.569	101.783	138.456	108.723	153.698	95.359	108.989	152.789	118.358
151-180	140.256	245.894	118.423	112.987	95.478	90.158	102.489	95.786	102.659	98.793	104.569	95.254
Más de 180	101.233	102.369	198.745	101.237	89.783	92.489	89.648	99.364	94.589	96.789	95.893	50.583
<b>Totales</b>	<b>2.881.774</b>	<b>2.807.627</b>	<b>2.578.267</b>	<b>1.626.456</b>	<b>2.053.464</b>	<b>2.345.566</b>	<b>2.395.745</b>	<b>2.202.873</b>	<b>2.373.658</b>	<b>2.258.462</b>	<b>2.253.316</b>	<b>2.323.978</b>

**Tabla 14***Detalle de cuentas por cobrar al 31 de diciembre del 2019*

<b>Antigüedad</b>	<b>ene-19</b>	<b>feb-19</b>	<b>mar-19</b>	<b>abr-19</b>	<b>may-19</b>	<b>jun-19</b>	<b>jul-19</b>	<b>ago-19</b>	<b>sep-19</b>	<b>oct-19</b>	<b>nov-19</b>	<b>dic-19</b>
0-0	945.636	908.565	805.658	473.756	978.978	985.478	879.546	1.000.479	877.401	934.024	997.201	1.237.643
1-30	420.546	425.789	434.988	428.454	418.756	341.122	325.689	158.322	598.879	262.513	296.784	421.602
31-60	311.667	312.763	394.897	217.785	215.480	415.789	341.122	239.864	142.664	390.014	224.121	147.693
61-90	318.687	299.634	108.265	246.488	109.478	210.492	307.988	210.625	211.919	140.927	294.458	221.439
91-120	323.589	311.236	212.144	108.265	206.510	106.778	210.492	109.799	194.880	204.469	127.587	260.107
121-150	322.454	231.459	297.237	193.655	101.583	199.847	103.177	133.402	101.936	161.690	202.469	124.998
151-180	141.457	311.666	103.154	292.676	102.089	92.568	111.632	101.723	111.488	102.479	151.254	98.839
Más de 181	113.145	106.321	292.893	97.944	195.405	93.462	55.020	97.896	95.479	103.479	94.784	64.185
<b>Totales</b>	<b>2.897.182</b>	<b>2.907.434</b>	<b>2.649.236</b>	<b>2.059.023</b>	<b>2.328.280</b>	<b>2.445.537</b>	<b>2.334.668</b>	<b>2.052.111</b>	<b>2.334.644</b>	<b>2.299.595</b>	<b>2.388.658</b>	<b>2.576.507</b>



Lo que está resaltado con color proyecta la forma de una escalera, en el método simplificado para el cálculo de las perdidas crediticias esperadas. Se debe realizar matrices de transición con el objetivo de determinar cómo es el comportamiento de las cuentas por cobrar y tener un enfoque más claro de la evolución que ha tenido el saldo de la cuenta por cobrar en el periodo de doce meses. Esta matriz representa en forma horizontal la escalera de cobros.

Por ejemplo en enero de 2018 que se muestra en la tabla 13 la compañía tiene una cartera de US \$874.896 que al transcurrir un mes y llegar a fines de febrero del año 2018, del valor mencionado cuenta con US \$425.325 por cobrar, lo que se interpreta que la diferencia fue cobrada durante el mes de febrero y luego cuando se observa que transcurren treinta días más y se llega a fines de marzo lo que le queda a la compañía por cobrar aun es US \$385.453 y así sucesivamente, de tal manera que cuando han transcurrido 120 días, punto de referencia indicado por el Jefe de Cobranzas de la compañía sujeta a estudio para a partir de allí considerar a la cuenta incobrable, se llega a julio del 2018 y se visualiza que de la cartera que en enero del 2018 se presentaba con cero días de vencidos, a julio aún se encuentra pendiente de cobro \$138.456, lo que podría representar el nivel de pérdida por cuentas incobrables.

Como segundo paso, basado en la tabulación de la cartera por edad se procede a realizar las matrices de transición del año 2018 y 2019 que se ilustran en la tabla 15 y 16:

**Tabla 15**

*Matriz de transiciones cartera de repuestos automotrices al 31 de diciembre del 2018*

Meses	0-0	1-30	31-60	61-90	91-120	121-150	151-180	Más de 181
ene-18	874.896	425.325	385.453	235.897	215.879	138.456	102.489	99.364
feb-18	873.526	421.543	215.352	129.423	115.483	108.723	95.786	94.589
mar-18	878.563	331.245	295.432	235.683	209.876	153.698	102.659	96.789
abr-18	380.478	325.363	312.453	300.153	192.366	95.359	98.793	95.893
may-18	800.321	425.363	398.746	262.583	189.784	108.989	104.569	50.583
jun-18	935.478	328.425	219.397	204.832	198.365	198.365	152.789	95.254
jul-18	857.683	234.356	200.148	152.368	151.373	118.358		
ago-18	945.322	643.532	418.793	315.484	245.325			
sep-18	842.753	252.231	223.698	182.345				
oct-18	932.132	314.145	161.245					
nov-18	895.363	425.502						
dic-18	1.045.365							

**Tabla 16**

*Matriz de transiciones cartera de repuestos automotrices al 31 de diciembre del 2019*

<b>Meses</b>	<b>0-0</b>	<b>1-30</b>	<b>31-60</b>	<b>61-90</b>	<b>91-120</b>	<b>121-150</b>	<b>151-180</b>	<b>Más de 181</b>
<b>ene-19</b>	945.636	425.789	394.897	246.488	206.510	199.847	111.632	97.896
<b>feb-19</b>	908.565	434.988	217.785	109.478	106.778	103.177	101.723	95.479
<b>mar-19</b>	805.658	428.454	215.480	210.492	210.492	133.402	111.488	103.479
<b>abr-19</b>	473.756	418.756	415.789	307.988	109.799	101.936	102.479	94.784
<b>may-19</b>	978.978	341.122	341.122	210.625	194.880	161.690	151.254	64.185
<b>jun-19</b>	985.478	325.689	239.864	211.919	204.469	202.469	98.839	
<b>jul-19</b>	879.546	158.322	142.664	140.927	127.587	124.998		
<b>ago-19</b>	1.000.479	598.879	390.014	294.458	260.107			
<b>sep-19</b>	877.401	262.513	224.121	221.439				
<b>oct-19</b>	934.024	296.784	147.693					
<b>nov-19</b>	997.201	421.602						
<b>dic-19</b>	1.237.643							

Después de haber realizado la escalera en las tablas 13 y 14, lo que procede es realizar en las tablas 15 y 16 las matrices de migración colocando cada tramo de la escalera de forma horizontal en vencimientos de 30, 60, 90, 120, 150, 180 y más de 181 y por los 12 meses del año, de tal forma que se pueda leer de izquierda a derecha horizontalmente la evolución de la cartera por cada mes. Con base a la información financiera incluida en las tablas 15 y 16, se procede a determinar la relación porcentual que tienen las cuentas por cobrar que han acumulado 30, 60, 90, etc. días de vencidos con las cuentas por cobrar por vencer, esto es, con cero días de vencidos. El propósito de calcular esta relación es el de determinar la tasa de pérdida histórica expresada en un porcentaje, como se muestra en las tablas 17 y 18:

**Tabla 17***Tasa de pérdida incurrida de la cartera de repuestos automotrices 2018*

<b>Meses</b>	<b>0-0</b>	<b>1-30</b>	<b>31-60</b>	<b>61-90</b>	<b>91-120</b>	<b>121-150</b>	<b>151-180</b>	<b>Más de 181</b>
<b>ene-18</b>	100%	49%	44%	27%	25%	16%	12%	11%
<b>feb-18</b>	100%	48%	25%	15%	13%	12%	11%	11%
<b>mar-18</b>	100%	38%	34%	27%	24%	17%	12%	11%
<b>abr-18</b>	100%	86%	82%	79%	51%	25%	26%	25%
<b>may-18</b>	100%	53%	50%	33%	24%	14%	13%	6%
<b>jun-18</b>	100%	35%	23%	22%	21%	21%	16%	10%
<b>jul-18</b>	100%	27%	23%	18%	18%	14%		
<b>ago-18</b>	100%	68%	44%	33%	26%			
<b>sep-18</b>	100%	30%	27%	22%				
<b>oct-18</b>	100%	34%	17%					
<b>nov-18</b>	100%	48%						
<b>dic-18</b>	100%							
<b>Migración promedio</b>	100%	47%	34%	31%	25%	17%	13%	12%
<b>Tasa Pérdida Histórica</b>	17%	36%	51%	56%	68%	100%	100%	100%

**Tabla 18***Tasa de pérdida incurrida de la cartera de repuestos automotrices 2019*

<b>Meses</b>	<b>0-0</b>	<b>1-30</b>	<b>31-60</b>	<b>61-90</b>	<b>91-120</b>	<b>121-150</b>	<b>151-180</b>	<b>Más de 181</b>
<b>ene-19</b>	100%	45%	42%	26%	22%	21%	12%	10%
<b>feb-19</b>	100%	48%	24%	12%	12%	11%	11%	11%
<b>mar-19</b>	100%	53%	27%	26%	26%	17%	14%	13%
<b>abr-19</b>	100%	88%	88%	65%	23%	22%	22%	20%
<b>may-19</b>	100%	35%	35%	22%	20%	17%	15%	7%
<b>jun-19</b>	100%	33%	24%	22%	21%	21%	10%	
<b>jul-19</b>	100%	18%	16%	16%	15%	14%		
<b>ago-19</b>	100%	60%	39%	29%	26%			
<b>sep-19</b>	100%	30%	26%	25%				
<b>oct-19</b>	100%	32%	16%					
<b>nov-19</b>	100%	42%						
<b>dic-19</b>	100%							
<b>Migración promedio</b>	100%	44%	31%	27%	21%	17%	12%	10%
<b>Tasa Pérdida Histórica</b>	17%	39%	56%	63%	83%	100%	100%	100%

Para calcular la tasa de pérdida histórica se identificó con el jefe de cobranzas de la compañía sujeta a estudio, los días de vencidos que una cuenta por cobrar debe acumular para que sea considerada incobrable, la respuesta fue 120 días. Consecuentemente, se identificó como punto de quiebre a la columna que contiene la cartera vencida por 121 a 150 días. Luego se dividió el porcentaje que representa la columna identificada como punto de quiebre para cada uno de los factores de migración promedio de las columnas previas, obteniendo la tasa de pérdida histórica.

Como cuarto paso, se debe considerar los factores macroeconómicos para determinar la tasa de pérdida crediticia esperada, en donde se tomó las siguientes variables que se muestra a continuación en la tabla 19:

**Tabla 19**

*Variables macroeconómicas*

<b>Variable</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>Correlación</b>
PIB	-1,20%	1,00%	0,20%	-0,63
PIB per capita	0,70%	-9,00%	6,40%	-0,36
Balanza comercial	-0,85%	16,00%	5,40%	-0,37

*Nota.* Tomado de “Factores macroeconómicas”, por Banco Central del Ecuador, 2018, <https://www.bce.fin.ec/>.

Se realizó un análisis de la correlación del deterioro de la cartera con el fin de conocer si tienen incidencia para determinar la pérdida crediticia esperada. Se debe seleccionar aquella variable que se acerque a uno, caso contrario no se considera para el cálculo. Se pudo determinar que no existe una correlación aceptable.

El análisis fue realizado por la compañía del sector de repuestos automotriz en enero de 2020 en el proceso de cierre de los estados financieros del 2019, sin considerar la situación actual que está viviendo la economía ecuatoriana y por lo tanto no se tenía una idea del impacto que ocasionaría la pandemia del COVID-19 a nivel mundial. Por lo que, si el análisis de los factores se lo realiza a la fecha de preparación de este estudio, se debería considerar un efecto en *forward looking* basado en lo que se está experimentado en un estancamiento de la cadena de pago para determinar la tasa de pérdida crediticia esperada.

A continuación, en las siguientes tablas se muestra el cálculo de la pérdida crediticia esperada en los años 2018 y 2019:

**Tabla 20***Pérdida crediticia esperada 2018*

<b>Vencimiento</b>	<b>Tasa de pérdida histórica</b>	<b>Forward looking</b>	<b>Tasa de pérdida crediticia esperada</b>	<b>Cartera 31 diciembre 2018</b>	<b>Pérdida crediticia esperada</b>
0-0	17%	-	17%	1.045.365	177.712
1-30	36%	-	36%	425.502	154.533
31-60	51%	-	51%	161.245	81.668
61-90	56%	-	56%	182.345	101.460
91-120	68%	-	68%	245.325	166.106
121-150	100%	-	100%	118.358	118.358
151-180	100%	-	100%	95.254	95.254
Más de 181	100%	-	100%	50.583	50.583
<b>Total</b>					<b>945.673</b>

**Tabla 21***Pérdida crediticia esperada 2019*

<b>Vencimiento</b>	<b>Tasa de pérdida histórica</b>	<b>Forward looking</b>	<b>Tasa de pérdida crediticia esperada</b>	<b>Cartera 31 diciembre 2019</b>	<b>Pérdida crediticia esperada</b>
0-0	17%	-	17%	1.237.643	210.399
1-30	39%	-	39%	421.602	162.824
31-60	56%	-	56%	147.693	82.202
61-90	63%	-	63%	221.439	139.446
91-120	83%	-	83%	260.107	215.629
121-150	100%	-	100%	124.998	124.998
151-180	100%	-	100%	98.839	98.839
Más de 181	100%	-	100%	64.185	64.185
<b>Total</b>					<b>1.098.524</b>

Como no existe efecto en la correlación de las variables la tasa de pérdida crediticia esperada será igual a la tasa de pérdida histórica, la que se multiplica con la cartera al cierre del año para obtener la pérdida crediticia esperada. La pérdida esperada del año 2018 fue de US \$945.673 y la del 2019 fue de US \$1.098.524

### ***Provisión para incobrables según LRTI***

De acuerdo con el estado de situación financiera al 31 de diciembre del 2019 de la empresa del sector de repuestos automotriz, la cartera por cobrar suma US \$2.576.507, tal como lo estipula la ley la base para aplicar el 1% es solo la cartera que este pendiente de cobro generada en el año. En la siguiente tabla se muestra la provisión para cuentas incobrables según LRTI del año 2019:

#### **Tabla 22**

##### *Estimación de provisión de la incobrabilidad de la cartera 2019*

Cartera del año 2019	2.048.648
% según LRTI	1%
Provisión para cuentas incobrables según LRTI	20.486

La misma ley establece un límite máximo que se puede acumular en la provisión para cuentas incobrables del 10% del total de las cuentas por cobrar comerciales. En la compañía seleccionada la provisión es de US \$ 257.651. Se se determina que la provisión que registra la compañía del sector de repuestos automotriz para propósito tributario no excede del límite establecido en la norma.

Además, en el análisis de cartera efectuada se observa que existen cuentas por cobrar que al 31 de diciembre de 2019 ya han acumulado dos o tres años de permanencia en los registros contables, sin embargo, la compañía no ha procedido a hacer el análisis para darle de baja tal como lo permite la ley, con esto la compañía se estaría perjudicando al no tomar como gasto deducible la diferencia entre el importe de la baja y la provisión para cuentas incobrables registrada para propósito tributario.

#### ***Análisis de las Diferencias entre la Pérdida Crediticia Esperada Vs La Provisión para Incobrables Permitida por la LRTI***

Los registros contables de la compañía seleccionada presentan el siguiente movimiento de la cuenta provisión para cuentas incobrables durante el año 2019:

**Tabla 23***Provisión para cuentas incobrables - 2019*

Concepto	Debito	Crédito	
Saldo inicial 2018		\$ 29.065	\$ 29.065
	\$ 1		\$ 29.065
	\$46		\$ 29.019
	\$ 6		\$ 29.013
	\$ 2		\$ 29.011
	\$ 3		\$ 29.008
	\$ 1		\$ 29.007
Saldo 2019	\$ 2	\$ 20.486	\$ 49.492

***Papel de trabajo de cálculo de Activo Diferido***

La diferencia entre las bases contables y fiscal en el cálculo de la provisión de cuentas incobrables da como resultado una diferencia que en opinión de las autoras de la presente investigación tiene el carácter de temporaria, que debería generar un activo por impuesto diferido, como se muestra a continuación:

**Tabla 24***Cálculo del Activo por impuesto a la renta diferido*

Fecha de cierre	Cuentas	Base contable	Base Fiscal	Diferencia temporaria	Tipo	Tasa	Activo por impuesto diferido
31 dic 2018	Provisión cuentas incobrables	945.673	29.065	916.608	deducible	25%	229.152
31 dic 2019	Provisión cuentas incobrables	1.098.524	49.492	1.049.032	deducible	25%	262.258
		152.850				<b>Aumento 2019</b>	<b>33.106</b>

***Estados financieros***

El estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2019 y 2018 de la compañía sujeta a estudio presenta la siguiente información:

**Tabla 25***Información del Estado de Situación Financiera - 2018*

Detalle	Monto
Cuentas por cobrar clientes	2.323.978
Provisión para cuentas incobrables	-945.673
<b>Total</b>	<b>1.378.305</b>



**Tabla 26***Información del Estado de Situación Financiera - 2019*

<b>Detalle</b>	<b>Monto</b>
Cuentas por cobrar clientes	2.576.507
Provisión para cuentas incobrables	-1.098.524
<b>Total</b>	<b>1.477.983</b>

Por otro lado, en la tabla siguiente se presenta el Estado de Resultados por el año terminado el 31 de diciembre de 2019 según la Base Contable comparado con lo que sería ese Estado de Resultados según la Base Fiscal:

**Tabla 27***Estado de Resultados 2019*

	<b>Base contable</b>	<b>Base Fiscal</b>
Ventas	7.142.766	7.142.766
Costo de ventas	-4.074.464	-4.074.464
Utilidad Bruta	3.068.302	3.068.302
<b>Gastos de operación:</b>		
Gastos de ventas y administrativos	-1.930.136	-1.930.136
<b>Gastos provisión incobrables</b>	<b>-152.850</b>	<b>-20.486</b>
Castigo cartera	-32.108	-32.108
Gastos Financieros	-42.290	-42.290
Utilidad antes de impuesto a la renta	910.917	1.043.281
<b>Gasto de impuesto a la renta:</b>		
Corriente	-260.820	-260.820
Diferido	33.106	-
Total	-227.714	-260.820
Utilidad neta	<u>683.203</u>	<u>782.460</u>
Tasa efectiva de impuesto	25%	25%

Los resultados de la utilidad neta demuestran que no hay diferencia en la tasa efectiva de Impuestos.

**Conciliación Tributaria 2019**

El cálculo del impuesto causado que la compañía debió declarar y pagar por los resultados del 2019, fueron determinados mediante la preparación de la conciliación tributaria en los términos establecidos por la Ley de Régimen Tributario Interno, como sigue:

**Tabla 28***Conciliación Tributaria 2019*

<b>Detalle</b>	<b>Cálculo</b>
Utilidad antes de Impuesto a la Renta (contable)	910.917
(+) Gastos no deducibles:	132.364
Gastos cuentas incobrables según NIIF	152.850
Gastos cuentas incobrables según LRTI	20.486
Base imponible	1.043.281
Tasa de impuesto a la renta sociedades	25%
<b>Impuesto a la renta corriente causado</b>	<b><u>260.820</u></b>

En conclusión, la ley estipula que la contabilidad debe ser mantenida de acuerdo con las normas contables. La declaración y pago del impuesto a la renta se debe realizar de acuerdo con el contenido de la ley en la que se contempla la conciliación tributaria. Para realizar la conciliación tributaria se parte de la utilidad contable antes de impuesto para llegar a la base imponible. Para propósito explicativo, el estado de resultados fue preparado en dos columnas, base contable y base fiscal, en la tabla 27.

Según lo que se observa en la tabla 27, no hay diferencia en el valor del impuesto causado registrado en la base contable y la base fiscal, debido a que el impuesto a la renta se lo determina de acuerdo con la ley. En ningún momento el Estado es perjudicado. El fisco recauda el valor del impuesto que le corresponde de conformidad con la Ley. Por esta razón, las autoras de la presente investigación son de la opinión de que la Ley debería permitir el cálculo y registro del activo por impuesto diferido sobre la diferencia que resulta entre la pérdida crediticia esperada determinada según NIIF 9 y la provisión para cuentas incobrables determinada según la Ley. No hay lugar a duda de que esta diferencia reúne todas las características para que sea considerada como temporaria, no obstante que la ley lo niega expresamente. Al realizar los cálculos del impuesto diferido, cuando se lo registra se puede visualizar que no ha afectado a la tasa efectiva de impuesto, el fisco ha recibido lo que le corresponde según LRTI y la compañía habría logrado en la base contable presentar como lo se estipula en la NIIF 9 y NIC 12.

## Conclusiones

Se procedió a establecer los fundamentos teóricos normativos y legales relacionados a las cuentas por cobrar, su provisión para incobrables y el cálculo de la pérdida crediticia esperada. La finalidad de establecer conceptos teóricos es comprender más a fondo la aplicación de la normativa contable y tributaria, principalmente en el sector comercial de repuestos automotrices. Se analizó la metodología de investigación en donde se logró obtener por medio de la observación y entrevistas, información necesaria sobre la situación actual de la empresa seleccionada para el estudio de caso, así como las percepciones, interpretaciones y sugerencias de los expertos tributarios y contables en relación a la Norma Internacional de Información Financiera N°9.

Se analizaron las diferencias entre las pérdidas crediticias esperadas según la Norma Internacional de Información Financiera N°.9 y la provisión de cuentas incobrables permitida por la LRTI en el sector comercial de repuesto automotriz. Se pudo determinar que el registro de las diferencias temporarias provoca un efecto positivo para la empresa. Los expertos señalan que es necesario que transcurran tres años a partir del vencimiento original del crédito para declarar una cuenta como incobrable. Además, se considera que el fisco tiene un concepto errado acerca de lo que debe generar impuesto diferido.

Su registro permitirá mejorar la presentación razonable de los estados financieros y en ningún momento se perjudica al Estado ya que la tasa efectiva para el cálculo del impuesto a la renta se mantiene, por lo que no afectaría las recaudaciones del fisco. No se observa ningún incumplimiento tributario por parte de la compañía. Consecuentemente, no existiría ningún motivo sustentable para justificar que el artículo innumerado de impuestos diferidos de la RALRTI no permita el reconocimiento de un activo por impuesto diferido sobre la diferencia en la provisión para incobrables.

## Recomendaciones

Se recomienda la constante capacitación al personal contable, financiero y tributario de la empresa, con un enfoque práctico para la comprensión y mejora del criterio profesional de quienes componen las áreas administrativas y financieras, ya que las conceptualizaciones y ciertos vacíos legales tienden a confundir al personal por la interpretación que puede darse en su aplicación. Es necesario que se identifiquen los métodos más apropiados que pueden aplicarse para el cálculo del deterioro de la cartera, en estricto apego a la normativa contable. Por otro lado, la compañía debería considerar dar de baja las cuentas por cobrar en las que haya transcurrido el tiempo que estipula la Ley ya que se estaría perjudicando al no beneficiarse del ahorro de impuesto que generaría la deducibilidad por la baja de las cuentas incobrables.

Se recomienda a futuros investigadores con temas relacionados a esta naturaleza realizar un análisis otro enfoque donde se puede considerar los factores macroeconómicos para determinar cómo influye estas variables en el cálculo de las pérdidas crediticias esperadas. Además, seleccionar una compañía de naturaleza financiera en donde se aplique el método general para determinar la pérdida crediticia esperada con el método *Scoring*. Se recomienda realizar entrevistas a expertos contables y tributarios para conocer los criterios que tienen respecto a la norma tributaria.

Por último, la Federación Nacional de Contadores del Ecuador, como órgano máximo de representación de la profesión contable; y las autoridades y personal docente de las universidades en la especialización de Contabilidad y Auditoría, deben exhortar a las autoridades tributarias a que revisen el numeral 5 del artículo innumerado después del artículo 28 del Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno. Expresamente y de manera errónea establece que las provisiones diferentes a las cuentas incobrables serán consideradas como no deducibles en el período 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 y hasta por el monto efectivamente pagado.

## Referencias

- Araya, L. (2018). *NIIF 9: Instrumentos financieros. Un resumen pragmático de conceptos*. Ecuador: Crowe.
- Arias, F. (2016). *El Proyecto de Investigación. Introducción a la Metodología Científica (6ta. Edición)*. Caracas: Episteme.
- Aron Núñez. (2015). La teoría general del derecho tributario substantivo de dino jarach: una comparación con la práctica chilena. *Gestión tributaria*, 21(2), 121-156.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2019). *Código Tributario*. Quito, Ecuador: Registro Oficial Suplemento 38 de 14 de junio de 2005.
- Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador (2020). *El sector automotor en cifras*. Quito, Ecuador: AEADE.
- Baena, G. (2014). *Metodología de la investigación*. México: Grupo Editorial Patria.
- Berbey, E., Valencia, M., & Charres, H. (2019). La Teoría Personalista aplicada alas cu. *Revista Científica Centros*, 8(1), 195 - 214.
- Bernoulli, D. (1954). *Exposition of a new theory on the measurement of risk*. *Econometrica*.
- Blacio, R. (2010). Principios y obligaciones de la tributación. *Derecho Ecuador*.
- Blume, M. (abril de 1970). Portfolio Theory: A Step Toward its Practical Application. *Journal of Business*, 21(2), 152 - 173.
- Brigham, E. F., & Gapenski, L. C. (1994). *Financial Management*, Fort Worth, TX. *The Dryden Press*. *Revista Científica de Finanzas*, 5(3), 148 - 149.
- Caballero, E. (2006). *Los ingresos tributarios del sector público de México*. México: Universidad Autónoma de México.

- Castro, R. (2016). *Teoría Contable I*. Medellín, Colombia: Uniremington.
- Chávez, J. (2003). *Finanzas Teoría Aplicada Para Empresas*. Quito, Ecuador: Ediciones Abya Yala.
- Chávez, L. (2017). Niif y Tributación: Desafíos y oportunidades para las administraciones tributarias. *Revista tributaria*, 5(2), 7-26.
- Chávez, M. (2019). Assets and liabilities for deferred taxes ias 12, a look from. *Universidad y Sociedad*. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n2/2218-3620-rus-12-02-452.pdf>
- Chiliquinga, D., Carrasco, C., & Ramírez, J. (2012). Historia de la tributación en el Ecuador: cambios sociales y organizacionales. *Una nueva política fiscal para el Buen Vivir: La equidad como soporte del gasto fiscal*. Ecuador: McGrawHill Education.
- Choez, R. (2019). *Análisis contable y tributario de la aplicación de NIIF 9 en una empresa PYME*. Guayaquil, Ecuador: Ediciones Abya Yala.
- Coll, J. C. (2017). *Manual de análisis financiero*. Instituto Europeo de Gestión Empresarial. Mexico: Utmach
- Cremades, A., & Bianchi, M. (abril 2016). *El mercado de repuestos para automóviles en Ecuador*. Quito, Ecuador: ICEX España Exportación e Inversiones.
- Dalmau, R. M., Herrera, R., & Carretero, Y. (2013). *Administración de Riesgos: Fundamentos, conceptos, métodos y ejemplo práctico*. España: Editorial Académica Española.
- Deloitte. (2018). [www2.deloitte.com](http://www2.deloitte.com). Obtenido de [https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pe/Documents/audit/Deloitte-ES-Auditoria-NIIF%209%20Modelo%20simplificado\\_unlocked%20\(1\).pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pe/Documents/audit/Deloitte-ES-Auditoria-NIIF%209%20Modelo%20simplificado_unlocked%20(1).pdf)

- Dirección Nacional Jurídica de la Presidencia del Ecuador, Departamento de Normativa Tributaria . (2020). *Reglamento para la Aplicación del Régimen Tributario Interno* . Quito, Ecuador: Registro Oficial Suplemento 209 de 08 de junio de 2010.
- Dirección Nacional Jurídica Departamento de Normativa Servicio de Rentas Internas. (2004). Ley de Régimen Tributario Interno . *Ley s/n (Séptimo Suplemento del Registro Oficial 913, 30-XII-2016)*.
- EMIS. (julio de 2020). *emis.com*. Obtenido de [https://www.emis.com/php/company-profile/EC/Importadora\\_Electric\\_Jordan\\_SA\\_Importjordan\\_es\\_3958508.html](https://www.emis.com/php/company-profile/EC/Importadora_Electric_Jordan_SA_Importjordan_es_3958508.html)
- Estupiñán, R. (2015). *Administración de riesgos E.R.M. y la auditoría interna*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Fabozzi, F. J., Modigliani, F., & Ferri, M. G. (1996). *Mercados e instituciones financieras*. Pearson Educación.
- Fundación IFRS. (9 de junio de 2020). *IFRS*. Obtenido de <https://www.ifrs.org/>
- Galindo, M. (2018). La pirámide de Kelsen o jerarquía normativa en la nueva CPE y el nuevo derecho autonómico. *Revista Jurídica Derecho*, 7(9), p. 124. doi:[http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2413-28102018000200008](http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2413-28102018000200008)
- García, C., & Ortiz, L. (2015). *Normas internacionales de contabilidad: Entendiendo las NIC/NIF y Pymes a través de ejercicios prácticos*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- González. (2016). *Naturaleza de las normas tributarias: superación de viejos errores*. obtenido de <http://www.derecho.uba.ar/publicaciones/lye/revistas/67-68/interpretacion-de-la-norma-juridica-tributaria.pdf>.

- Guajardo, G., & Andrade, N. (2018). *Contabilidad Financiera*. Ecuador: Mc Graw Hill Education.
- Hansen - Holm. (2016). *NIIF Teoría y práctica*. Ecuador: Hansen - Holm.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. Mexico: McGraw-Hill.
- Ibbotson Associates, Inc. (1989). *Stocks, Bonds, Bills and Inflation: 1989*. Ibbotson Associates.
- Importjorsa. (julio de 2020). <http://www.electricjordan.com/>. Obtenido de <http://www.electricjordan.com/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, INEC . (2018). *Estadísticas: sector partes y piezas*. Guayaquil, Ecuador: Laboratorio Empresarial.
- Jorion. (2016). Una aproximación de la teoría de portafolio a las siefores en México. *Pensamiento y gestión*, 5(2), 28-55.
- Luján. (2019). La aplicación de la norma tributaria en un ejemplo práctico: el caso del arrendamiento con opción de compra con una entidad no financiera. *Revista española*, 3(1), 21-45. Obtenido de <http://agnitio.pe/articulos/la-aplicacion-de-la-norma-tributaria-en-un-ejemplo-practico-el-caso-del-arrendamiento-con-opcion-de-compra-con-una-entidad-no-financiera/>
- Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de Mercados*. México: Pearson Educación.
- Markowitz, H. M. (1959). *Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments*. Nueva York: John Wiley & Sons, Inc.
- Mendoza, A. (2019). *Análisis de la aplicación del modelo simplificado de pérdida crediticia esperada (NIIF 9) en la rentabilidad y liquidez de empresas del*



- sector minorista de la provincia del Guayas*. Guayaquil, Ecuador: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
- Meza, P. R. (2018). Evaluación del Riesgo Crediticio, a través de Credit Scoring mediante Regresión logística: Un caso de estudio . *Española*, 9(2), 156-187.
- Paredes, C., & Deás, J. (2018). Aplicación de la Norma Internacional de Contabilidad n.o 12 «Impuesto diferido». *Universidad Católica de Santiago de Guayaquil*.
- Paz y Miño, J. (2015). *Historia de los Impuestos en Ecuador*. Quito, Ecuador: Editorial Abya Yala.
- Peña, K. (2018). *El riesgo sistemático de la banca: una aplicación del CAPM a la rentabilidad de la banca peruana*. Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú, Facultad de Ciencias Sociales. Mención: Economía.
- Pernaut, M., & Ortiz, E. (2008). *Introducción a la Teoría Económica*. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello.
- Prado, C. &. (2017). Aplicación de la teoría de carteras con activos numismáticos y metales preciosos. *Cuadernos y Gestión*, 12(1), 129.
- PwC. (Octubre de 2011). *www.pwc.com*. Obtenido de <https://www.pwc.com/cl/es/eventos/assets/desayuno-ifrs-oct-11/desayuno-oct-2011-impuestos-diferidos.pdf>
- PwC. (Enero de 2019). *www.pwc.com*. Obtenido de [https://www.pwc.com/ve/es/publicaciones/assets/PublicacionesNew/Boletines/Alerta\\_Funcion\\_Tecnica\\_Ene2019.pdf](https://www.pwc.com/ve/es/publicaciones/assets/PublicacionesNew/Boletines/Alerta_Funcion_Tecnica_Ene2019.pdf)
- Quispe, G., Arellano, O., & Rodríguez, E. (2019). Las reformas tributarias en el Ecuador. *Revista Espacios*, 40 (13), 1 - 21.
- Romero, A. (2016). *Principios de Contabilidad*. México: McGrawHill Education.

- Ross, S. A. (1973). *The Arbitrage Theory of Capital Asset Pricing*. Pennsylvania: Rodney L. White Center for Financial Research, University of Pennsylvania, the Wharton School.
- Ross, S. (Diciembre 1976). The Arbitrage Theory of Capital Asset Pricing. *Journal of Economic Theory*, 9(5), 341 - 360.
- Ruza, C. (2013). *El riesgo de crédito en perspectiva*. UNED. *Revista española*, 23 (2), 1 - 54.
- Salas, H. (2003). La teoría de cartera y algunas consideraciones epistemológicas acerca de la teorización en las áreas económico-administrativas. *Contaduría y Administración*, 208(1), 37 - 52.
- Sarmiento, R., & Vélez, R. (2007). Teoría del Riesgo en mercados financieros: una visión teórica. *Revista Cuadernos Latinoamericanos de Administración* 2(4), 25 - 49.
- Sharpe, W. F. (1974). *he Capital Asset Pricing Model: A "multi-beta" Interpretation*. Graduate School of Business, Stanford University.
- Smith, A., & Rodríguez, C. (2015). *La riqueza de las naciones*. Titivillus.
- Stiglitz, J. (2000). *La economía del sector público*. España: Antoni Bosch.
- Superintendencia de Bancos y Seguros. (2017). *Libro i.- normas generales para las instituciones del sistema financiero*. Obtenido de [https://www.superbancos.gob.ec/bancos/wpcontent/uploads/downloads/2017/06/L1\\_IX\\_cap\\_II.pdf](https://www.superbancos.gob.ec/bancos/wpcontent/uploads/downloads/2017/06/L1_IX_cap_II.pdf)
- Toledo, D., Carnevali, A., & Rujano, J. (2009). Bases Teóricas de Finanzas y de Riesgo para la Empresa Financiera con Enfoque Social. *Seventh LACCEI Latin*

*American and Caribbean Conference for Engineering and Technology (LACCEI'2009).. Revista de finanzas y riesgo, 21 (2),1 - 10.*

Toscano, F. (2018). *Metodología de la Investigación*. U. Externado de Colombia. McGrawHillEducation

Ugalde, N. (2014). Las Normas Internacionales de Información Financiera: historia, impacto y nuevos retos de la IASB. *Revista Ciencias Económicas, 32(1), 205-216.*

Vargas. (2018). Análisis del procedimiento de cartera y alternativas de mejoramiento para la gestión del recaudo en emermédica S.a. *Administración y Gestión., 21(2), 25-56.*

Vázquez, R., & Bongianino, C. (2008). *Principios de Teoría Contable*. Buenos Aires: Aplicación Tributaria.

## **Apéndice**

### **Apéndice A. Modelo 1 de Entrevista: Jefe de crédito**

Objetivo. - Conocer el punto de quiebre que la compañía determina para que una cartera se la considere como incobrable.

1. ¿Cuáles son los segmentos en que la cartera de su compañía podría agruparse, considerando las características de los deudores?
2. ¿Qué aspectos se consideran necesarios para otorgar crédito a cada uno de esos segmentos?
3. ¿Según su experiencia a partir de cuantos días en que una cuenta por cobrar ha permanecido como vencida usted consideraría que es probable que se convierta en incobrable?

### **Apéndice B. Modelo 2 de Entrevista: Contador**

Objetivo. - Analizar el tratamiento que se da para el registro de la provisión para cuentas incobrables en la compañía comercial de repuestos automotriz.

1. ¿En qué temas contables ha recibido capacitación sobre la aplicación de las NIIF, desde el período 2010 – 2012 en que esas normas entraron en vigor obligatoriamente en Ecuador?
2. ¿Cuál es su opinión sobre la suficiencia de la provisión acumulada para incobrables constituida con base al 1% de las cuentas por cobrar generadas en el período y pendiente de cobro al final del año, como lo estipula la LRTI, frente a las cuentas por cobrar incobrables que tiene su compañía?
3. ¿Cuál es su opinión con relación al riesgo que podría representar para la continuidad de la compañía como negocio en marcha, no reconocer oportunamente la pérdida por deterioro de las cuentas por cobrar?

### **Apéndice C. Modelo 3 de Entrevistas: Experto Contable Tributario**

Objetivo. – Conocer las herramientas apropiadas para determinar la pérdida crediticia esperada según NIIF 9 y analizar el criterio del experto referente al registro de un Activo por Impuesto Diferido.

1. ¿Cómo usted interpreta el contenido del numeral 3 del artículo 28 de la RALRTI cuando en literal a) estipula que para la eliminación definitiva de una cuenta por cobrar ésta debe constar durante dos años o más en los registros contables; mientras que el literal b expresa que haya transcurrido más de tres años desde la fecha de vencimiento original del crédito?
2. ¿Cuál es su opinión sobre el uso de las matrices de migración, para determinar la pérdida crediticia esperada según NIIF 9 en el enfoque simplificado? ¿Qué otro método usted sugeriría que sería apropiado aplicarlo para determinar la pérdida crediticia esperada en el enfoque simplificado?
3. ¿Cuál es su opinión con relación a que el numeral 11 del artículo innumerado del RALRTI sobre impuestos diferidos excluye a la provisión para incobrables como una cuenta que genera diferencia temporaria y por lo tanto no permite el registro del Activo por Impuesto Diferido?



## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Norma Karina Buenaño del Pezo, con C.C: #0925590531 autora del trabajo de titulación **“Análisis de la diferencia entre la pérdida crediticia esperada versus la provisión para incobrables permitida por la LRTI en empresas del sector comercial de repuestos automotriz 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, 15 de septiembre del 2020

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

Nombre: Norma Karina Buenaño del Pezo

C.C: 0925590531



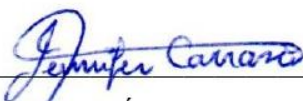
## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Jennifer de los Ángeles Carrasco Triviño, con C.C: #0954055703 autora del trabajo de titulación “**Análisis de la diferencia entre la pérdida crediticia esperada versus la provisión para incobrables permitida por la LRTI en empresas del sector comercial de repuestos automotriz 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, 15 de septiembre del 2020

f. 

Nombre: Jennifer de los Ángeles Carrasco Triviño

C.C: 0954055703





<b>REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</b>			
<b>FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN</b>			
<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b>	Análisis de la diferencia entre la pérdida crediticia esperada versus la provisión para incobrables permitida por la LRTI en empresas del sector comercial de repuestos automotriz de la ciudad de Guayaquil		
<b>AUTOR(ES)</b>	Buenaño del Pezo, Norma Karina Carrasco Triviño, Jennifer de los Ángeles		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b>	CPA Ortiz Donoso, Raul Guillermo, MSc.		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>FACULTAD:</b>	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
<b>CARRERA:</b>	Contabilidad y Auditoría		
<b>TÍTULO OBTENIDO:</b>	Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, CPA		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	15 de septiembre del 2020	<b>No. PÁGINAS:</b>	120
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Contabilidad, Tributación.		
<b>PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:</b>	Riesgo de cartera, NIIF 9, LRTI, diferencias temporarias, Impuesto Diferido, pérdida crediticia esperada.		
<b>RESUMEN /ABSTRACT:</b>	En la presente investigación se requiere analizar las diferencias entre la pérdida crediticia esperada versus la provisión para incobrables permitida por la LRTI a través de un análisis comparativo de lo que estipula la norma contable y norma fiscal en el año 2019 en empresas del sector comercial de repuesto automotriz de la ciudad de Guayaquil, para determinar que el fisco no tiene argumentos para excluir el registro del activo por impuesto diferido surgida entre la diferencia según norma contable NIIF 9 y norma tributaria LRTI. Por lo que mediante una investigación concluyente descriptiva con enfoque cualitativo se llegó a los resultados esperados. A través de un muestreo no probabilístico, se realizaron entrevistas al personal clave de la compañía seleccionada y a expertos contables tributarios. Mediante el método del caso se determinó que no existe un incumplimiento tributario y ningún motivo que justifique que el artículo innumerado de impuestos diferidos de la RALRTI no permita el reconocimiento de un activo por impuesto diferido sobre la diferencia en la provisión para incobrables.		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
<b>CONTACTO CON AUTOR:</b>	<b>Teléfono 1:</b> 0994646306 <b>Teléfono 2:</b> 0982232814	<b>E-mail 1:</b> <a href="mailto:n.karina2009@hotmail.com">n.karina2009@hotmail.com</a> <b>E-mail 2:</b> <a href="mailto:jennifercarrasco97@hotmail.com">jennifercarrasco97@hotmail.com</a>	
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):</b>	<b>Nombre:</b> Bernabé Argandoña, Lorena Carolina <b>Teléfono:</b> +593-4- 3804600 ext.1635 <b>E-mail:</b> <a href="mailto:lorena.bernabe@cu.ucsg.edu.ec">lorena.bernabe@cu.ucsg.edu.ec</a>		
<b>SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA</b>			
<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>			
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>			
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>			