



San Marcos

**UNIVERSIDAD SAN MARCOS**

**LICENCIATURA EN CONTADURÍA PÚBLICA**

**TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN**

**IMPLEMENTAR LA NIC-18, EN LAS CUENTAS DE  
INGRESOS DE LA FERRETERIA LA CENTRAL, EN CIUDAD  
COLÓN, MEDIANTE HERRAMIENTAS DIGITALES EN EL  
PERÍODO DEL 31 DE MAYO DEL 2021 AL 13 DE SEPTIEMBRE  
2021**

**ELABORADO POR:**

**RODRIGO ALCOCER ZAVALA**

**SAN JOSÉ, COSTA RICA**

**SEPTIEMBRE 2021**



**#1 EN EDUCACIÓN  
VIRTUAL**



**APRENDIZAJE  
AUMENTADO**

Este Proyecto Final de Graduación fue aprobado por el Tribunal Examinador de la Carrera de Contaduría Pública de la Universidad San Marcos, como requisito para optar por el grado académico de Licenciatura en Contaduría Pública.

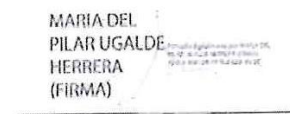
Miembros del Tribunal Examinador

Licda. Nancy Mora Salas  
Presidente del Tribunal

  
Firma

Licda. María del Pilar Ugalde Herrera  
Tutor Asesor

MARIA DEL  
PILAR UGALDE  
HERRERA  
(FIRMA)

  
Firma

Rodrigo Alcócer Zavala  
Sustentante

  
Firma

Miércoles 15 de Setiembre 2021

## DECLARACIÓN JURADA

Yo, Rodrigo Ramiro Alcocer Zavala, mayor, (casado una vez), estudiante de la Carrera de (Licenciatura en Contaduría pública), de la Universidad San Marcos, domiciliado en (Cantón de Mora distrito colon frente al hogar de naciarnos san Vicente de paúl), portador de la cédula de identidad número (155803695831), en este acto, debidamente aperebido y entendido de las penas y consecuencias con las que se castiga, en el Código Penal, el delito de perjurio y falso testimonio, ante quienes se constituyen en el Tribunal Examinador de mi Investigación Individual Aplicada para optar al grado académico de Licenciatura en (Nombre de la Carrera), juro solemnemente que mi trabajo de investigación denominado: *(Implementar la nlc-18, en las cuentas de ingresos de la ferreteria la central, en ciudad colon, mediante herramientas digitales en el periodo del 31 de mayo del 2021 al 13 de septiembre de 2021)* es una obra original que ha respetado todo lo preceptuado por las Leyes Penales, así como la Ley de Derechos de Autor y Derechos Conexos, número 6 683, del 14 de octubre de 1982 y sus reformas, publicada en La Gaceta número 226, del 25 de noviembre de 1982, incluyendo el numeral 70 de dicha ley que advierte: artículo 70º: Es pennitido citar a un autor transcribiendo los pasajes pertinentes siempre que estos no sean tantos y seguidos, que puedan considerarse como una producción simulada y sustancial, que redunde en perjuicio del autor y de la obra original. Asimismo, quedo advertido que la Universidad San Marcos se reserva del derecho de protocolizar este documento ante Notario Público. En fe de lo anterior firmo en la ciudad de San José, el 13 del mes de septiembre del año dos mil veintiuno

 Rodrigo Alcocer Zavala #155803695831  
(Nombre y número de cédula del estudiante)

## **AGRADECIMIENTO.**

Quiero expresar mi gratitud a Dios, quien con su bendición llena siempre mi vida y a toda mi familia por estar siempre presentes.

Mi profundo agradecimiento a la empresa Ferretería la Central, a su dueño Edgar Badilla Alvarez por confiar en mí, abrirme las puertas y permitirme realizar todo el proceso investigativo dentro de su comercio.

De igual manera mis agradecimientos a la Universidad San Marcos, a toda la Facultad de ciencias económicas, a mis profesores en especial a la Licda. Maria del Pilar Ugalde H. y a la Coordinadora Tatiana Zamora Badilla las quienes con la enseñanza de sus valiosos conocimientos hicieron que pueda crecer día a día como profesional, gracias a cada una de ustedes por su paciencia, dedicación y apoyo incondicional.

Finalmente quiero expresar mi más grande y sincero agradecimiento a mi Esposa Angelica Alpízar Salazar, por ser un pilar indispensable de apoyo en mi vida personal y profesional

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional. A mi madre y padre, por ser las personas más importantes en formación de valores y principios y por demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional sin importar nuestras diferencias, siempre me han guiado para ser un mejor ciudadano, padre y estudiante cada día. También a mis suegros Carlos Alpízar y Olga Salazar por brindarme amor y cobijo como un hijo mas

Finalmente quiero dedicar esta tesis a todos mis hermanos, por apoyarme cuando los he necesitado, por extender su mano en momentos difíciles y por el amor brindado cada día, de verdad mil gracias hermanitos, siempre los llevo en mi corazón

## TABLA DE CONTENIDOS

|   |    |
|---|----|
| CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....   | 16 |
| Estado actual de la investigación.....  | 19 |
| Planteamiento del problema. ....  | 29 |
| Objetivos de la investigación.....  | 32 |
| Objetivo general .....  | 32 |
| Objetivos específicos .....   | 32 |
| Justificación del tema de investigación .....                                 | 33 |
| Alcances de la investigación .....  | 34 |
| Proyecciones.....   | 34 |
| Limitaciones .....  | 34 |
| CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....   | 36 |
| Marco Situacional.....  | 37 |
| Organigrama Ferretería la Central Ciudad Colon Mora.....                      | 39 |
| Porque elegimos esta compañía.....  | 41 |
| Marco Conceptual.....   | 42 |
| Antecedentes de esta investigación .....                                      | 42 |
| Definiciones.....   | 48 |
| Venta de bienes.....  | 49 |
| Normativas que legislan y fomentan el desarrollo de PYMES en Costa Rica. .... | 62 |
| CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO. ....  | 65 |
| Definición del enfoque metodológico .....                                     | 66 |
| Tipos de investigación .....  | 66 |

|   |            |
|---|------------|
| Investigacion descriptiva .....   | 66         |
| Investigacion bibliográfica .....   | 68         |
| Métodos de investigacion .....  | 69         |
| Diseño de la investigacion .....  | 69         |
| Sujetos de la investigacion .....   | 69         |
| Instrumentos y técnicas utilizadas en la recopilación de datos .....                            | 70         |
| Instrumento encuesta .....  | 70         |
| Instrumento entrevista .....  | 70         |
| Muestra .....   | 71         |
| Variables de la investigacion .....   | 71         |
| Variable 1: NIC 18 Ingresos de Actividades Ordinarias. ....                                     | 72         |
| Variable 2: Estados Financieros .....   | 72         |
| Variable 3: Sistemas Digitales Contables.....   | 73         |
| Definición, operacionalización e instrumentalización de las variables de la investigación. .... | 73         |
| <b>CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS. ....</b>  | <b>76</b>  |
| Demostración de Hipótesis.....  | 76         |
| Hipótesis específicas.....  | 78         |
| <b>CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES. ....</b>   | <b>117</b> |
| Conclusiones.....   | 117        |
| <b>CAPÍTULO VI. PROPUESTA DE MEJORAMIENTO. ....</b>   | <b>127</b> |
| Objetivo general de la propuesta .....  | 127        |
| Objetivos específicos de la propuesta.....  | 127        |
| Acciones concretas .....  | 127        |
| Lista de equipos que deben de ser reemplazados .....  | 128        |
| Presupuesto y costos para compra de equipo, mantenimiento e instalación .....                   | 129        |

|  |     |
|--|-----|
| Cotización software contable para Pymes o Instalación y compra de Microsoft office.....                                    | 129 |
| Cronograma con los tiempos de ejecución para medir el avance y entregas en caso de implementación. ....                    | 129 |
| Propuesta de mejoramiento para la digitalización de los procesos contable sen las cuentas de ingresos según la NIC 18..... | 130 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS. ....   | 132 |
| ANEXOS.....  | 134 |



## ÍNDICE DE TABLAS

|   |    |
|---|----|
| <i>Tabla 1.</i> Análisis FODA Ferretería La Central Ciudad Colón.....   | 41 |
| <i>Tabla 2.</i> Las 4 Etapas marcadas en la historia de la contabilidad .....   | 47 |
| <i>Tabla 3.</i> Normativas y Leyes que regulan y fomentan el desarrollo de PYMES en CR.....   | 62 |
| <i>Tabla 4.</i> Instrumentación de las variables de la investigación .....  | 74 |
| <i>Tabla 5.</i> Escala Todas las Variables.....   | 76 |
| <i>Tabla 6.</i> Correlación aplicación de la NIC 18 y estados financieros en la empresa La Ferretería la Central Ciudad Colon al 31 de diciembre 2020.....                                    | 77 |
| <i>Tabla 7.</i> Correlación valor razonable y estados financieros de la empresa Ferretería la central., San José 2020. ....   | 78 |
| <i>Tabla 8.</i> Correlación venta de bienes y estados financieros en la empresa Ferretería la central., San José 2020. ....   | 79 |
| <i>Tabla 9.</i> Correlación prestación de servicios y estados financieros en la empresa Ferretería la central., San José 2020.....  | 80 |
| <i>Tabla 10.</i> Los colaboradores de las áreas de ventas y compras conocen los precios que hay en estanterías de los productos ofrecidos a los clientes.....                                 | 81 |
| <i>Tabla 11.</i> Los colaboradores de las áreas de ventas y compras utilizan tecnología como computadoras o escáner digitales para facilitar la facturación y reconocimiento de precios. .... | 82 |
| <i>Tabla 12.</i> La empresa utiliza los mismos medios de pagos para todos sus clientes.....   | 83 |
| <i>Tabla 13.</i> Se utilizan medios digitales para registrar las compras a crédito y sus abonos ...   | 84 |
| <i>Tabla 14.</i> Los abonos recibidos son registrados en el momento que se reciben por el cajero o vendedor .....   | 85 |
| <i>Tabla 15.</i> La ferretería cuenta con un catálogo impreso o digital donde se pueda ver los distintos productos que venden a sus clientes .....  | 86 |
| <i>Tabla 16.</i> La ferretería cuenta con una página web u otro medio digital atractivo que facilite la búsqueda de productos o servicios ofrecidos a los clientes.....                       | 87 |
| <i>Tabla 17.</i> La ferretería cuenta con rotulación y estanterías que faciliten la identificación de los productos disponibles para la venta.....  | 88 |

|  |     |
|--|-----|
| <i>Tabla 18.</i> En periodos distintos y manteniendo el mismo volumen de ventas y servicios ofrecidos, los resultados por clientes tienen márgenes parecidos de acuerdo con el análisis del área contable o contador ..... | 89  |
| <i>Tabla 19.</i> Las bajas en clientes y ventas afecta la liquidez corriente de la empresa y disminuye sus resultados .....  | 90  |
| <i>Tabla 20.</i> En el ejercicio contable donde se reconoce el ingreso generado durante el periodo se logra evidenciar las ingresos brutos y posibles ganancias después de impuesto al cierre del último periodo.....      | 91  |
| <i>Tabla 21.</i> El resultado de cada periodo contable es acorde a los servicios brindados y costos generados en su oportunidad en beneficio de los clientes y colaboradores.....  | 92  |
| <i>Tabla 22.</i> Los ingresos reconocidos y registrados guarda relación con los costos y/o gastos incurridos en la atención a los clientes. ....   | 93  |
| <i>Tabla 23.</i> Los ingresos o facturación son revisados exhaustivamente previos al registro en libros. ....  | 94  |
| <i>Tabla 24.</i> Los jefes o colaboradores encargados del área de almacén cuentan con controles para verificar a la salida o ingreso de mercadería para la venta .....   | 95  |
| <i>Tabla 25.</i> Todos los gastos son emitidos y registrados de forma apropiada y oportuna correspondiente a su periodo y revisados por el contador y dueño .....  | 96  |
| <i>Tabla 26.</i> Los gastos operativos, administrativos y de ventas son medidos con fiabilidad y contabilizados razonablemente por el área contable .....  | 97  |
| <i>Tabla 27.</i> Los resultados son razonables y se dan en función a la operatividad de la empresa por los servicios brindados y costos asumidos. ....   | 98  |
| <i>Tabla 28.</i> El estado de flujo efectivo ayuda a controlar las cuentas corrientes, con el objetivo de no sobregirar las mismas y que la empresa ten estabilidad en su liquidez. ....                                   | 99  |
| <i>Tabla 29.</i> La venta de productos y servicios ofrecidos registrado contablemente de forma correcta y eficaz.....  | 101 |
| <i>Tabla 30.</i> Las facturaciones a crédito son cobradas de forma proactiva y eficiente para evitar una perdida y tener que contar con una provisión por incobrable.....  | 102 |
| <i>Tabla 31.</i> Todas las ventas se registran y se procesan para su debido reconocimiento en el incremento o disminución, a través del área contable. ....  | 103 |

|   |     |
|---|-----|
| <i>Tabla 32.</i> Los servicios de transporte y de instalaciones de productos vendidos se facturan adecuadamente.....  | 104 |
| <i>Tabla 33.</i> Los empleados dedicados a las ventas cuentan con un proceso de refrescamiento de precios cuando hay una actualización en la lista de precios.....  | 105 |
| <i>Tabla 34.</i> Los empleados dedicados a las ventas cuentan con un proceso de capacitación para uso de herramientas tecnológicas o para mejorar el servicio al cliente o ventas.....                          | 106 |
| <i>Tabla 35.</i> La gerencia y administración se involucra en los procesos de ventas y servicios brindados .....  | 107 |
| <i>Tabla 36.</i> La empresa cuenta con una estrategia de ventas o retención de cliente.....   | 108 |
| <i>Tabla 37.</i> La gerencia y administración reservan un presupuesto para capacitar a vendedores o colaboradores en función de mejorar la estrategia de ventas .....   | 109 |
| <i>Tabla 38.</i> La empresa tiene presupuesto para promocionarse localmente o por medios publicitarios tradicionales.....   | 110 |
| <i>Tabla 39.</i> Cuando hay una merma de ventas, se cuenta con algún plan o incentivo para estabilizar la caída de estas.....   | 111 |
| <i>Tabla 40.</i> La empresa cuenta con alguna línea de crédito para desarrollo u inversión en tecnología .....  | 112 |
| <i>Tabla 41.</i> La gerencia y administración evalúan constantemente la necesidad del uso de tecnologías para proyectar mas su negocio o incrementar las ventas.....  | 113 |
| <i>Tabla 42.</i> Con que frecuencia reciben visitas o asesorías de parte del ministerio de economía o Banca de desarrollo para proveer con información relacionada a los beneficios del uso de tecnología ..... | 114 |
| <i>Tabla 43.</i> Estaría dispuesto a invertir en el uso de herramientas tecnológica .....   | 115 |
| <i>Tabla 44.</i> Con que frecuencia asiste a talleres o seminarios para PYMES donde brinden información relacionada a las tecnologías actuales enfocadas en ventas y procesos contables .....                   | 116 |

## ÍNDICE DE FIGURAS

|  |    |
|--|----|
| Ilustración 1. <i>Organigrama Institucional</i> .....  | 39 |
| Ilustración 2. <i>Las formas en la que el uso de parte de terceros de activo afecta los ingresos</i> .<br>.....  | 48 |
| Ilustración 3. <i>Flujo del registro apropiado de ingresos</i> .....   | 52 |
| Ilustración 4. <i>Actividades que impactan las actividades de ingresos</i> .....   | 52 |
| Ilustración 5. <i>Los colaboradores de las áreas de ventas y compras conocen los precios que hay en estanterías de los productos ofrecidos a los clientes</i> .....  | 82 |
| Ilustración 6. <i>Los colaboradores de las áreas de ventas y compras utilizan tecnología como computadoras o escáner digitales para facilitar la facturación y reconocimiento de precios</i><br>.....                            | 83 |
| Ilustración 7. <i>La empresa utiliza los mismos medios de pagos para todos sus clientes</i> .....  | 84 |
| Ilustración 8. <i>Se utilizan medios digitales para registrar las compras a crédito y sus abonos</i><br>.....  | 85 |
| Ilustración 9. <i>Los abonos recibidos son registrados en el momento que se reciben por el cajero o vendedor</i> .....   | 86 |
| Ilustración 10. <i>La ferretería cuenta con un catálogo impreso o digital donde se pueda ver los distintos productos que venden a sus clientes</i> .....   | 87 |
| Ilustración 11. <i>La ferretería cuenta con una página web u otro medio digital atractivo que facilite la búsqueda de productos o servicios ofrecidos a los clientes</i> .....   | 88 |
| Ilustración 12. <i>La ferretería cuenta con rotulación y estanterías que faciliten la identificación de los productos disponibles para la venta</i> .....  | 89 |
| Ilustración 13. <i>En periodos distintos y manteniendo el mismo volumen de ventas y servicios ofrecidos, los resultados por clientes tienen márgenes parecidos de acuerdo con el análisis del área contable o contador</i> ..... | 90 |
| Ilustración 14. <i>Las bajas en clientes y ventas afecta la liquidez corriente de la empresa y disminuye sus resultados</i> .....  | 91 |
| Ilustración 15. <i>En el ejercicio contable donde se reconoce el ingreso generado durante el periodo se logra evidenciar los ingresos brutos y posibles ganancias después de impuesto al cierre del último periodo</i> .....     | 92 |

|  |     |
|--|-----|
| Ilustración 16. <i>El resultado de cada periodo contable es acorde a los servicios brindados y costos generados en su oportunidad en beneficio de los clientes y colaboradores</i> .....       | 93  |
| Ilustración 17. <i>Los ingresos reconocidos y registrados guarda relación con los costos y/o gastos incurridos en la atención a los clientes.</i> .....  | 94  |
| Ilustración 18. <i>Los ingresos o facturación son revisados exhaustivamente previos al registro en libros.</i> .....   | 95  |
| Ilustración 19. <i>Los jefes o colaboradores encargados del área de almacén cuentan con controles para verificar a la salida o ingreso de mercadería para la venta.</i> .....                  | 96  |
| Ilustración 20. <i>Todos los gastos son emitidos y registrados de forma apropiada y oportuna correspondiente a su periodo y revisados por el contador y dueño.</i> .....                       | 97  |
| Ilustración 21. <i>Los gastos operativos, administrativos y de ventas son medidos con fiabilidad y contabilizados razonablemente por el área contable</i> .....                                | 98  |
| Ilustración 22. <i>Los resultados son razonables y se dan en función a la operatividad de la empresa por los servicios brindados y costos asumidos.</i> .....                                  | 99  |
| Ilustración 23. <i>El estado de flujo efectivo ayuda a controlar las cuentas corrientes, con el objetivo de no sobregirar las mismas y que la empresa ten estabilidad en su liquidez.</i> .... | 100 |
| Ilustración 24. <i>La venta de productos y servicios ofrecidos registrado contablemente de forma correcta y eficaz.</i> .....  | 101 |
| Ilustración 25. <i>Las facturaciones a crédito son cobradas de forma proactiva y eficiente para evitar una perdida y tener que contar con una provisión por incobrable</i> .....               | 102 |
| Ilustración 26. <i>Todas las ventas se registran y se procesan para su debido reconocimiento en el incremento o disminución, a través del área contable.</i> .....                             | 103 |
| Ilustración 27. <i>Los servicios de transporte y de instalaciones de productos vendidos se facturan adecuadamente.</i> .....   | 104 |
| Ilustración 28. <i>Los empleados dedicados a las ventas cuentan con un proceso de refrescamiento de precios cuando hay una actualización en la lista de precios.</i> .....                     | 105 |
| Ilustración 29. <i>Los empleados dedicados a las ventas cuentan con un proceso de capacitación para uso de herramientas tecnológicas o para mejorar el servicio al cliente o ventas.</i> ..... | 106 |
| Ilustración 30. <i>La gerencia y administración se involucra en los procesos de ventas y servicios brindados</i> .....   | 107 |

|  |     |
|--|-----|
| Ilustración 31. <i>La empresa cuenta con una estrategia de ventas o retención de cliente ...</i>   | 108 |
| Ilustración 32. <i>La gerencia y administración reservan un presupuesto para capacitar a vendedores o colaboradores en función de mejorar la estrategia de ventas .....</i>  | 109 |
| Ilustración 33. <i>La empresa tiene presupuesto para promocionarse localmente o por medios publicitarios tradicionales.....</i>  | 110 |
| Ilustración 34. <i>Cuando hay una merma de ventas, se cuenta con algún plan o incentivo para estabilizar la caída de estas .....</i>   | 111 |
| Ilustración 35. <i>La empresa cuenta con alguna línea de crédito para desarrollo u inversión en tecnología .....</i>   | 112 |
| Ilustración 36. <i>La gerencia y administración evalúan constantemente la necesidad del uso de tecnologías para proyectar mas su negocio o incrementar las ventas.....</i>   | 113 |
| Ilustración 37. <i>Con que frecuencia reciben visitas o asesorías de parte del ministerio de economía o Banca de desarrollo para proveer con información relacionada a los beneficios del uso de tecnología.....</i> | 114 |
| Ilustración 38. <i>Estaría dispuesto a invertir en el uso de herramientas tecnológica .....</i>  | 115 |
| Ilustración 39. <i>Con que frecuencia asiste a talleres o seminarios para PYMES donde brinden información relacionada a las tecnologías actuales enfocadas en ventas y procesos contables.....</i>                   | 116 |

## ÍNDICE DE ANEXOS.

|   |     |
|---|-----|
| Anexo #1. Glosario de definiciones relevantes para la investigación. ....   | 134 |
| Anexo #2. Instrumentos utilizados para la recopilación de datos. ....   | 137 |
| Anexo #3. Estados Financieros de la Ferretería la Central al 31 de diciembre 2020. ....                           | 154 |
| Anexo #4. Línea de tiempo implementación del proyecto en caso de ser aceptado por la<br>ferretería .....          | 157 |
| Anexo #5. Herramienta propuesta en caso de ser aceptada esta implementación por la<br>ferretería la Central. .... | 158 |

## **CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.**

El presente proyecto de investigación plantea la necesidad de incluir procesos digitales que le permita a las pequeñas y medianas empresa hacer mejor utilización de sus recursos, que ya de todas formas la globalización e integración de mercados cada vez más digitalizados hace que esto sea una norma y no una excepción. Debido a esto, en los últimos tiempos se habla mucho sobre internacionalización de la contabilidad de la mano de organismos internacionales los cuales buscan un soporte que justifique la emisión uniforme de Estados Financieros, en aras de satisfacer todas las necesidades de tipo financiero y contable que hoy por hoy se presentan y, que se alejaban totalmente de la realidad no solo de la forma de trabajo años atrás pero también es una difícil realidad para muchas PYMES hoy en día.

En este sentido, la generación de estándares internacionales de contabilidad ha desarrollado modelos que permiten responder a los criterios de transparencia y comprobación de la información. Las (NIC), fueron diseñadas con el fin de mejorar y garantizar el funcionamiento eficiente del mercado interno.

El objetivo que se persigue con la aplicación de un único grupo de normas para todas las empresas nacionales e internacionales es el poseer un grado apropiado de comparabilidad de los estados financieros, así como una más transparente, las NIC fueron inicialmente creadas, analizadas y estudiadas por el International Accounting Standard Board (IASB) quien las emitió, pero que dejó además varias alternativas para que cada país eligiera las adecuadas según sus intereses jurídicos. La contabilidad entre los países era difícil de comparar ya que no había uniformidad de normas, años más tarde la IASC trato de implantar otras normas ajustando las que había y creando unas nuevas y eliminando las opcionales.

Cabe destacar, que las normas contables cambian mucho en función del país del que se trate, esto explica que una misma transacción pueda tener un impacto diferente en



las cuentas. Estas diferencias dificultan la comparación de empresas de diferentes países y además tienden a incrementar la confianza de los usuarios hacia la contabilidad. Esta es una de las razones por las que surgen las NIC, emitidas por la Junta de Estándares Internacionales de Contabilidad o IASB por sus siglas en inglés. Dicha norma busca que la información financiera se pueda transmitir en un sentido más amplio y, de este modo, se interpreten y apliquen más fácilmente, lo que permitirá la comparabilidad, confiabilidad y consistencia en una información financiera, cualquiera sea el entorno en que se apliquen.

El desarrollo de esta investigación se realiza por el interés de entender y cuantificar las limitaciones que tienen las pequeñas y medianas empresas, sobre todo pequeños comercios locales que son administrados por núcleos familiares como lo es en el caso para la Ferretería la Central, y ofrecer una recomendación o posible asesoría en un proceso de digitalización para las cuentas de ingresos o NIC 18 aplicadas a los ingresos ordinarios, considerando que la mayor preocupación en la contabilización de ingresos de actividades ordinarias es determinar cuándo deben de ser reconocidos.

El ingreso de actividades ordinarias es reconocido cuando es probable que los beneficios económicos futuros fluyan a la entidad y estos beneficios puedan ser medidos con fiabilidad. Esta norma identifica las circunstancias en las cuales se cumplen estos criterios para que los ingresos de actividades ordinarias sean reconocidos. También suministra una guía práctica sobre la aplicación de tales criterios, además que es preciso establecer el tratamiento para la contabilización de dichos ingresos con la utilización de herramientas no tradicionales como lo son las actuales herramientas digitales.

Entendiendo que durante los últimos dos años este sector se ha visto impactado fuertemente por las medidas de contención que ha tomado el gobierno para disminuir los riesgos de contagio por la pandemia SARS-COV-19, esto ha mermado la capacidad de ingresos, sobre todo para los comercios que aún no han implementado medidas digitales que les permita, abaratar sus costos operativos o competir de forma global mediante

opciones innovadoras que les brinde acceso a un mercado más amplio, o por lo menos que facilite una administración más ágil en el día a día de sus operaciones.

El presente estudio se orientará en la aplicación que tendrá esta norma en la información financiera relacionada a ingresos para el comercio Ferretería la Central Ciudad Colon EDBA.

El objetivo de esta Norma es establecer el tratamiento contable de los ingresos de actividades ordinarias que surgen de ciertos tipos de transacciones y otros eventos. (IASCF, 2008). Los objetivos específicos establecidos para la presente investigación son:

1. Analizar el manejo de las cuentas de ingresos, de la Ferretería la Central Ciudad Colón.
2. Elaborar un detalle de los requerimientos de la NIC 18 y su implementación para Pymes.
3. Explorar las posibilidades de adaptarse a proceso de transformación digital en la Ferretería la Central en Ciudad Colon Iniciando con las cuentas de ingresos compras y ventas.
4. Determinar los costos y esfuerzo que se requiere de forma macro y micro para llevar a cabo una transformación digital en los procesos contables.
5. Proponer una herramienta que se adecue al presupuesto y capacidades de la organización.

En el capítulo I se hará el planteamiento de las necesidades y oportunidades que tiene las pequeñas y medianas empresas, para la implementación o adaptación de las NIC's a través de procesos digitales que les permita tener mejor manejo y control de sus ingresos específicamente.

En el capítulo II, se explicará sobre el marco teórico y conceptual que estamos usando de referencia para nuestra investigación y ahondaremos en el análisis de la historia de la empresa, sus valores, organigrama, misión, ubicación, objetivos, visión,

análisis de fortalezas y debilidades y por último porque hemos escogido esta empresa, para finalmente complementarlo con el marco conceptual que respalda esta investigación.

### **Estado actual de la investigación.**

En esta parte del proyecto desarrollaremos sobre los distintos proyectos previos realizados por distintos profesionales, los cuales nos ayudaran a comprender la importancia que tiene una infraestructura contable, y sobre todo la importancia de la aplicación correcta de las NIC 18 en los procesos de ingresos ordinarios derivados de la actividad natural de la organización, donde haremos las referencias a los elementos necesarios para generar información financiera, dentro de los cuales se encuentran los sistemas de contabilidad, los métodos de trabajo para organizar las funciones contables y el conocimiento técnico del personal encargado las funciones contables; por lo tanto, es importante que estos elementos estén acorde con las necesidades de las empresas catalogadas como PYMES, por su contribución al desarrollo económico, al permitir una correcta información financiera de las empresas para posibilitar una mejor realización de prácticas administrativas en busca de una eficiente gestión empresarial.

Considerando que este proyecto no es el primero en su tipo y como parte de complementar la información de apoyo necesaria para sustentar nuestra investigación, Se ha identificado y recopilado varios trabajos previamente realizados y presentados por distintos autores que en el ámbito internacional podemos encontrar los siguientes aportes;

El primer estudio es de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, en Ecuador, fue escrito por Brenes (2011) titulado *Análisis de la aplicación de la NIC 18- ingresos por actividades ordinarias enfocado a una empresa de servicios de auditoría externa*, el mismo hace un estudio establece que:

El objetivo que se persigue con la aplicación de un único grupo de normas para todas las empresas nacionales e internacionales es el poseer un grado apropiado de comparabilidad de los estados financieros, así como una información más transparente. Dados los antecedentes, a simple vista se ve sencillo y relativamente tacita pensar que una conversión de normas anteriores a NIIF es un asunto contable o de información de trámite, no obstante, una conversión de esta magnitud involucra a toda la organización, y es un proyecto de transformación de negocios que impacta en varias áreas de operación incluyendo recursos humanos, sistemas de tecnología de la información, aspectos de planeación y estrategia para tener nueva información contable y resultados diferentes por la aplicación de las Normas intencionales de información Financiera. (p.18)

En vista de lo anterior queda claro que realizar un proyecto para implementar una NIC en este caso la NIC-18 por ingresos por actividades ordinarias, es un proceso que debe de contar con el compromiso, la planeación y la transparencia de todas las organizaciones o negocios donde se plantee la necesidad de implementación de una NIC, por tanto este tipo de documentos son sumamente relevantes e importantes para este proyecto, ya que nos da una idea de las dificultades u oportunidades que se deben de considerar de cara a una transformación contable en las distintas organizaciones. Todos los procesos de transformación o cambio requieren un acercamiento integral sobre todas las áreas que forman parte de la organización, debe de haber un plan de comunicación, un análisis FODA, definir un plan de trabajo y sobre todo tener bien claro si se cuentan con los recursos necesarios económicos y de infraestructura para llevar a cabo este tipo de transformaciones.

Segunda investigación de ámbito internacional se encuentra Moran, Pleitez, & Turcios (2014), titulado *Propuesta de procedimientos para la utilización de las tecnologías de información y comunica (TIC'S) para el procesamiento y salvaguarda de las operaciones contables enfocada a empresas de comercio bajo la clasificación de pequeñas y medianas entidades (Pymes) Universidad del Salvador ubicada en, Santa Ana, Republica del Salvador, Centroamérica.* Este proyecto indica que:

Las pequeñas y medianas entidades en El Salvador representan un conjunto heterogéneo de agentes económicos que contribuyen de manera importante e impactante en la sustentabilidad de la economía por medio de la generación de empleo, pero el escaso dinamismo de estas firmas y su atraso tecnológico, no les permite desarrollarse y competir con las grandes empresas. La situación de rezago de la gran mayoría de las PYMES hace que una de las áreas de acción que tendría que adquirir una cierta relevancia, está relacionada con el fomento a la innovación y modernización tecnológica. En efecto en muchos países de la región, en los últimos años, ha habido avances en las políticas de Ciencia y Tecnología. (p.14)

Lo anterior nos permite en marcar la importancia de las pequeñas y medianas empresas en su papel de generadores de riquezas para las economías locales y a nivel regional también, donde el tema de transformación digital es algo que se viene debatiendo ya hace varios años, y sin embargo aún encontramos comercios en donde sus registros y procesos contable se llevan de forma física y arcaica. Ahora bien, el enfoque de este proyecto es en la implementación total del uso de tecnología para todos los procesos contables, lo cual esto sería una diferencia entre ambos proyectos.

Sin embargo, la similitud latente en el mismos es que se cuentan con el objetivo de digitalizar los procesos contables. Por ende, la importancia y referencia a considerarse, ya que nos apoya con referencias, retos y oportunidades que se enfrentan o se identifican en el momento de desarrollar una implementación o cambio digital. Por tal razón no podemos dejar de utilizar estos trabajos como parte esencial de soporte a nuestra investigación.

Tercer análisis de ámbito internacional como último estudio internacional, se analiza el estudio elaborado por Universidad de Israel en su revista científica publicada con el título: *Mejoramiento del reconocimiento de ingresos a partir de la NIIF-15 en Ecuador*. Escrito por Ramirez, Grisel, Ramos, & Iglesias, 2017, comparten lo siguiente en su publicación:

Entonces, ¿qué ha cambiado? La NIIF 15 reemplaza a la NIC 18 y la NIC 11, que proporcionaban modelos de reconocimiento de ingresos por productos y servicios y por contratos de construcción. La NIIF 15 no distingue entre ventas de bienes, servicios o contratos de construcción. Define transacciones basadas en obligaciones de desempeño satisfechas en el tiempo versus operaciones que responden a un momento en particular. En la NIIF 15 los ingresos se reconocen cuando el control de un bien o servicio se transfiere a un cliente. Asimismo, la NIIF 15 considera que la noción de control reemplaza a la noción de riesgos y recompensas en la guía existente NIC.

En las NIC 18 y 11 el enfoque se centra en el riesgo y las recompensas que privan sobre el control (es decir, el control gerencial), mientras que en la NIIF 15 se centra en el control, aunque las referidas variables (riesgos y recompensas) siguen siendo un indicador de control. Uno de los cambios más significativos es que la NIIF 15 proporciona mucha más orientación que las normas existentes. Por ejemplo, tiene más detalles sobre arreglos de elementos múltiples y consideración variable y proporciona orientación específica sobre la contabilidad de licencias, opciones de clientes y acuerdos de recompra.

Esto es probable que afecte a la práctica existente, especialmente en arreglos complejos, donde la guía existente es limitada. La NIC 18 proporciona una orientación muy limitada y la nueva norma proporciona una orientación significativa sobre cuestiones clave de la práctica. Este fue uno de los objetivos clave del proyecto desde una perspectiva de las NIIF. La implementación de nuevas normas de contabilidad puede presentar un área de gran relevancia y complejidad, ya que dichas normas podrían afectar significativamente los estados financieros. " (p.6) En lineamiento con lo publicado por (Ramirez, Grisel, Ramos, & Iglesias, 2017).

Con esto se puede concluir que este proyecto es un paso inicial para todas aquellas organizaciones que pretenden estandarizar sus procesos contables, más sin embargo en modelo futuro globalizado debería de buscar su complementación con el seguimiento de las NIIF.

## **Primer análisis proyecto nacional**

En este primer Análisis de ámbito nacional podremos ver la importancia de las PYMES y como desempeñan un papel de primera importancia en Costa Rica ya que constituyen una de las principales fuentes de empleo. Así las PYMES pueden convertirse en la base del progreso de un país cuando son eficientes y cuando emplean de manera óptima las habilidades de sus recursos humanos y el capital, usualmente limitado.

Primer análisis proyecto nacional, en el ámbito nacional logramos encontrar una investigación hecha por Instituto tecnológico de Costa Rica (TEC) Chinchilla, Pérez & Arias (2020), titulado *Consultoría para la Implementación de un Sistema Contable para la Empresa Mango Trópico Proyecto de Graduación para Optar por el Grado de Licenciatura en Administración de Empresas con Énfasis en Contaduría Pública*, este estudio concluye que:

Mediante la implementación de sistemas de información en una organización se obtengan grandes ventajas, como el ahorro de tiempo en gestión de tareas, control de procesos para que éstos se ejecuten de manera eficiente y disminución de riesgos tanto operativos como fiscales, entre otros. Esto lleva a incrementar la capacidad de organización de la empresa al momento de realizar sus actividades diarias (p.7).

Adicionalmente se pudo obtener que *QuickBooks* Es un sistema de contabilidad electrónica, desarrollado y comercializado por la empresa estadounidense Intuit Inc. Hoy en día está dirigido a pequeñas y medianas empresas (Pymes) y sus herramientas abarcan la generación, el timbrado y la emisión de facturas electrónicas, así como el pago y la gestión de estas, la recepción de pagos comerciales, el control de inventarios, la creación de reportes financieros, diversas funciones de nómina, entre otras

características. Este sistema cuenta con versiones para escritorio y también con modalidad en la nube” (p.63)

De acuerdo con la información suministrada por este proyecto podemos determinar que hay varias opciones en el mercado las cuales podemos evaluar su viabilidad, en términos de costos y adaptación a las distintas necesidades, además de específicos particularidades que tienen nuestras PYMES, aunque una de las grandes diferencias entre ambos proyectos es la capacidad adquisitiva que puede tener una PYMES medianamente grande vs una PYMES pequeña. Aunque ambos proyectos buscan medir los ingresos y su adaptación y digitalización mediante la NIC18.

Punto sobre el cual gira nuestra investigación donde las empresas tienen la obligación de preparar y presentar estados financieros de forma anual para informar su situación financiera y económica, existiendo en ese momento diferencias entre empresas nacionales y extranjeras debido a la legislación de cada país, los mismos que determinan la presentación de los estados de acuerdo a las necesidades de los usuarios externos, por lo que se ve la necesidad de implementar normas para que los estados financieros se los presente de manera uniforme entre las empresas del mundo haciendo que su comprensión sea más fácil, éstas normas que deben ser adoptadas por las entidades son las realizadas por el Colegio de contadores públicos de Costa Rica (CCPA) que se preocupa para que sean realizadas con calidad y sean de uso eficiente, cumpliéndose el objetivo de la uniformidad internacional.

Segundo análisis proyecto nacional, como segundo proyecto se eligió a Alfaro, Flores, Marín y Rodríguez (2017) con el título de: *Propuesta para la mejora de la gestión contable y estructura de control interno en la empresa Electrocare S.A.* Elaborado en la universidad de Costa Rica en este estudio se propone que:

Las empresas se enfrentan a una gran cantidad de retos con el fin de maximizar sus utilidades y mejorar su posicionamiento en el mercado a través de la mejora de la gestión contable y estructura del control interno en una empresa dedicada a



la prestación de servicios de mantenimiento eléctrico, con el fin de que la información financiera sea presentada de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera y demás normativas aplicables, por medio del desarrollo de un análisis de la situación actual de la empresa. (p.15)

La propuesta para la mejora de la gestión contable busca fortalecer la ejecución de los principales procesos contables asociados a los principales procesos operativos, mediante la documentación de manuales de procedimientos con base en las normas internacionales de información financiera, así mismo, en la propuesta del diseño del sistema de control interno se establecen controles de acuerdo con cada uno de los componentes de coso para los procesos de la empresa. (p.16)

Por tanto, hemos considerado este proyecto como parte importante para complementar nuestro análisis, ya que nos brinda información importante a considerar no solo para la implementación y digitalización de los procesos contables, sino que también debemos de tener en cuenta los controles que aplican para dicha implementación a su vez harán más robustos los procesos internos de control para estas organizaciones.

Aunque una de las grandes diferencias entre ambos proyectos es que uno es desarrollado por una universidad pública, y el otro es en una Universidad privada como lo es la Universidad San marcos, aunque ambos proyectos buscan como parte de sus objetivos la mejora en los procesos contables, es esto lo que hace de este análisis o la consideración de este estudio previos que si bien se enfoca en la mejora de los procesos contables de cara a los controles internos, en el caso de nuestro estudio nos enfocamos en la mejora y automatización de las cuentas de ingresos ordinarios, únicamente para las pequeñas y medianas empresas con el fin de acelerar su digitalización. Las decisiones económicas que toman los usuarios de los estados financieros requieren una evaluación de la capacidad que la empresa tiene de generar efectivo u otros recursos equivalentes a efectivo, así como la oportunidad en que se producirán y la certeza de tal generación de liquidez.

En definitiva, es esta capacidad la que determina, por ejemplo, la posibilidad que tiene la empresa para pagar a sus empleados y proveedores, dar cumplimiento a los pagos de intereses y de préstamos y proceder a distribuir ganancias a los propietarios. Los usuarios pueden evaluar mejor esta capacidad para generar efectivo, si se les suministra información centrada en la situación financiera, los resultados y el flujo de efectivo de la empresa.

Tercer análisis de ámbito nacional y el último, es el proyecto de índole nacional se encuentra la publicación *Ingresos ordinarios provenientes de contratos con clientes una Guía para la NIIF 15*, Deloitte (2018) esta publicación ofrece una serie de consideración para la debida adopción de procesos digitales se enumeran a continuación;

1. La NIIF 15 es aplicable por las entidades que reportan de acuerdo con los International Financial Reporting Standards (IFRS) [Normas internacionales de información financiera (NIIF)] para los períodos que comiencen en o después del 1 de enero de 2018, con aplicación temprana permitida. El nuevo estándar es el resultado de un proyecto conjunto de la International Accounting Standards Board (IASB) y la Financial Accounting Standards Board (FASB) para desarrollar un conjunto convergido de principios de contabilidad a ser aplicados según los IFRS y los US GAAP. Es relevante a través de todas las industrias y para la mayoría de las transacciones de ingresos ordinarios. La NIIF 15 esboza un único modelo comprensivo de contabilidad para los ingresos ordinarios que surgen de contratos con clientes.
2. La NIIF 15 es un estándar complejo, que introduce muchos más requerimientos prescriptivos que los anteriormente incluidos en las NIIF que reemplaza (la NIC 18 Ingresos ordinarios, la NIC 11 Contratos de construcción y una serie de Interpretaciones relacionadas con esos estándares) y, por consiguiente, puede resultar en cambios sustanciales a las políticas de reconocimiento de ingresos ordinarios de muchas entidades. Requiere la aplicación de juicio importante en algunas áreas,

pero en otras áreas es relativamente prescriptivo, dando poco espacio al juicio. En lugar de ello, el nuevo estándar se centra en la identificación de las obligaciones de desempeño y distingue entre las obligaciones de desempeño que son satisfechas ‘en un punto en el tiempo’ y las que son satisfechas ‘con el tiempo.’ Lo cual es determinado por la manera mediante la cual el control de los bienes o servicio se traslada al cliente.

3. El nuevo modelo de ingresos ordinarios según la NIIF 15 significa que los ingresos ordinarios pueden ser reconocidos con el tiempo para algunos entregables contabilizados según la NIC 18 como bienes (e.g. algunos contratos de fabricación); también significa que los ingresos ordinarios pueden ser reconocidos en un punto en el tiempo para algunos entregables contabilizados según el IAS 18 como servicios (e.g. algunos contratos de construcción).

De acuerdo con esta investigación donde hace hincapié en que las consideraciones más importantes para cualquier proyecto de digitalización e implementación de NIC o NIFF, debe de considerar la identificación de las obligaciones de desempeño distintas y la asignación del precio de transacción entre esas obligaciones y una contabilidad para la consideración variable y los componentes de financiación importantes. Este tipo de estudios es importante para el presente proyecto ya que desglosa acciones que se deben de tomar en cuenta en este proyecto en el momento de proponer las herramientas digitales que podemos utilizar, sin embargo la diferencia entre ambos proyectos es que uno analiza o enfatiza la implementación de la NIC 18 y su adaptación a la NIFF 15, mientras que nuestro proyecto solo se enfoca en la digitalización de la NIC 18, aunque esto no quiere decir que la información en el mismo no sea relevante para lo que estamos proponiendo desarrollar para el Comercio la ferretería la central Ciudad Colon Mora San José.

## **Síntesis del estado de la cuestión.**

En síntesis, los seis proyectos acá utilizados como soporte a esta investigación son sumamente importantes ya que nos proveen de material para comparar y lograr algunas conclusiones que en todos análisis científicos son importantes. Además de brindarnos guía en relación con como plantear soluciones en problemáticas relacionadas con los procesos contables y sus debilidades en la digitalización de procesos. Tal y como se explicará a través de este proyecto, al introduce nuevas perspectivas y puntos de referencia para la implementación de la NIC 18 y su digitalización con un enfoque más prescriptivo basado en el modelo de cinco pasos. La complejidad de la aplicación de este enfoque y de la producción de las revelaciones detalladas requeridas por la nueva implementación que puede requerir modificación a los procesos de contabilidad existentes.

De esta forma como resultado de las actividades realizadas en una organización, debe considerarse que todo el análisis económico, es decir, cualesquiera que sean las revisiones cuantitativas y cualitativas de los distintos componentes económicos de la empresa, se encuentra relacionado al reconocimiento, autorización, clasificación, registro, resumen e información de transacciones que, en conjunto, revelan la situación financiera y contable de una entidad. Sin embargo, en algunas situaciones y ocasiones, no se cuenta con el personal capacitado o los recursos necesarios que puedan optimizar o al menos garantizar una correcta ejecución, en una estructura correcta de procesos contables digitalizados y por tanto, se incurre en procesos ineficientes que repercuten en la entrega oportuna y exacta de información contable, que le permita a los dueños de pequeñas y medianas empresas tomar las mejores decisiones en relación a la operativa de sus negocios y así logra una mayor riqueza.

De acuerdo con la NIC 18 La prestación de servicios implica, normalmente, la ejecución, por parte de la entidad, de un conjunto de tareas acordadas en un contrato, con una duración determinada en el tiempo. Los servicios pueden prestarse en el transcurso de un único periodo o a lo largo de varios periodos contables algunos

contratos para la prestación de servicios se relacionan directamente con contratos de construcción, por ejemplo, aquéllos que realizan los arquitectos o la gerencia de los proyectos. Los ingresos de actividades ordinarias derivados de tales contratos no son abordados en esta Norma, sino que se contabilizan de acuerdo con los requisitos que, para los contratos de construcción, se especifican en la NIC 11 Contratos de Construcción. (IASCF, 2008, p.4)

De esta manera, se determinan y satisfacen necesidades comunes de los usuarios, al suministrar la información necesaria para determinar los flujos de ingresos de la organización, su liquidez, al mostrar los resultados llevados a cabo y evaluando a la administración como responsable de los recursos confiados. En otras palabras, se desea medir el desempeño de la empresa, ya que es posible por medio de estos controles evaluar el rendimiento, la capacidad que tiene para generar efectivo, y sus cambios en la posición financiera y en las actividades de financiamiento, inversión y operación.

### **Planteamiento del problema.**

Es importante entender que la tecnología y su consecuente digitalización ofrece un nuevo campo de trabajo a los despachos profesionales. El proceso de digitalización contable-fiscal es una realidad. Por ende, que es necesario tener una ideal integral de las necesidades y retos que enfrentan los pequeños y medianos comercios a lo largo de una transformación digital.

La transformación digital de los procesos contables es una necesidad que enfrentan hoy la mayoría de los comercios y entidades con fines y sin fines de lucro, ya que la digitalización de los procesos ayuda a automatizar, tener reducción de costos aumentando su competitividad en el mercado, además de que permite llevar un mejor control de los gastos, entradas, salidas de productos y control de inventario. Es por lo que este proyecto planteara la oportunidad y los beneficios que podrían obtener las pequeñas y medianas empresas al acelerar su transformación digital en procesos contables y financieros.

Entonces habiendo investigado sobre los retos que enfrentan las PYMES, se puede decir que, aunque estos representan un esfuerzo monetario y de tiempo considerable, son más los beneficios que se pueden obtener mediante su implementación de ahí que antes de considerar cualquier inversión debemos de hacer un auto examen que nos permita responder lo siguiente ¿Hasta dónde podemos llegar con la digitalización de los procesos contables? O ¿Qué tan necesario es en actualidad contar con procesos contables digitalizados?

A continuación, resumimos sobre alguno de los beneficios que se logran en un corto plazo después de una digitalización del proceso contable que han sido identificados;

1. Ahorro, de tiempo y costos, al tener un sistema de contabilización automático de contabilización de ventas e ingresos
2. Agilidad, comodidad y veracidad de la información en tiempo real sobre ventas y mayores picos en necesidades de clientes sobre algún producto en específico
3. Archivo, Seguridad y disponibilidad, por la vinculación directa entre documentación y asiento contable en el archivo documental
4. Crecimiento, al logra una mayor estabilidad por la mejora del rendimiento con el uso y la eficiencia del trabajo
5. Automatizar, al contar con un proceso de automatización automático de la misma a partir de una factura, a través del escaneo y registro del asiento contable
6. Datos, La gestión de contabilidad por calves analíticas y por departamentos, manteniendo digitalmente un control exhaustivo del inmovilizado y análisis de balances
7. Bancos, acceso de forma rápida y automática a los procesos de reconciliación bancaria

8. Fiscal, agilizar el proceso de registros y pagos de impuestos al igual que exoneraciones aplicables

Con lo anterior se intenta reforzar que en los tiempos modernos el detener el avance de la transformación digital es imposible y es más bien una sentencia de muerte para cualquier negocio u organización. Por lo que esta investigación resalta no solo la importancia de esta como un proceso de evolución natural al siguiente nivel de hacer negocios y mantenernos en competencia.

## **Objetivos de la investigación.**

En este capítulo se presentan los aspectos generales de la investigación, a saber: la justificación del tema, el planteamiento del problema y los objetivos generales y específicos que nos permitirán ahondar en el proyecto y brindar detalles de su importancia.

### **Objetivo general**

Implementar la NIC 18, en las cuentas de ingresos ordinarios, de la Ferretería la Central Ciudad Colón mediante el uso de una herramienta digital Excel y Power BI, durante los meses de junio del 2021 a septiembre 2021 para alcanzar un mejor registro de sus cuentas por cobrar y flujos de efectivo, así como, evidenciar los posibles beneficios que se pueden obtener mediante un proceso contable más ágil y automatizado para el registro de ingresos ordinarios.

### **Objetivos específicos**

1. Analizar el manejo de las cuentas de ingresos, compras y ventas de la Ferretería la Central Ciudad Colón.
2. Elaborar un detalle de los requerimientos de la NIC 18 para aplicarlos a las cuentas de ingreso ordinarios de la ferretería la central ciudad Colon.
3. Explorar las posibilidades de adaptarse al uso de la herramienta de Excel y Power BI en la Ferretería la Central en Ciudad Colon iniciando con las cuentas de ingresos compras y ventas.
4. Determinar los costos y esfuerzo que se requiere de forma macro y micro para implementar el uso de estas herramientas incluyendo inversión en equipo de TIC en los procesos contables para la Ferretería la Central Ciudad Colon.



## **Justificación del tema de investigación.**

Actualmente en la contabilidad, hay tecnologías que están impulsando la transformación acelerada de los negocios, tales como facturación electrónica, la digitalización de los servicios de impuestos, las páginas web de compras en línea y la disminución en utilización de papel moneda como vía de pago para el intercambio de compras y ventas, además de la presión que experimentan todas las organizaciones en el clima empresarial actual, por disminuir costos y abaratar cargas sociales.

Por esta razón este proyecto planteara la necesidad o urgencia que tiene las PYMES de hacer un estudio analítico y crítico de los pros y contras que pueden enfrentar para poder invertir en un proceso de transformación digital. Que hipotéticamente resultaría en un beneficio a mediano y largo plazo para continuar con éxito su evolución al siguiente nivel de comercio digital, también considerando que en la mayoría de los casos las PYMES tienen menor capacidad de recursos para invertir en herramientas digitales que faciliten el manejo de sus procesos internos con relación a grandes franquicias y comparaciones.

Para lograr los objetivos propuestos es indispensable el compromiso y la disponibilidad de este comercio, para poder realizar las entrevistas y estudios necesarios a todos los factores que interviene en el proceso de contabilización de ingresos, en resumen, des del momento que ingresa un cliente con el interés de hacer una compra hasta el comento que se realiza la venta y se registra el ingreso del efectivo.

De acuerdo con el estudio hecho por CONTPAQI en el 2020 Con la “nueva normalidad” contextualizando la pandemia del COVID-19, los empleados se enfrentan al temor de poner en riesgo su salud física y psicoemocional, por lo que es necesario que las PyMEs promuevan un entorno laboral favorable, en el que los trabajadores se sientan seguros y contenidos, lo que incentiva su buen desempeño. Cada vez más PyMEs se adaptan al trabajo remoto, lo que implica una transformación de millones de negocios en

el país que ven, en las herramientas tecnológicas de colaboración, una forma de mantener su operación de forma eficiente, segura y con un importante ahorro de costos.

### **Alcances de la investigación**

El presente estudio se enfoca únicamente en el proceso de digitalización de los procesos contables específicamente NIC 18 para la ferretería la central en Ciudad Colon, se encuentran las siguientes proyecciones y limitaciones como alcances de esta investigación, mencionados a continuación,

### **Proyecciones**

1. Se espera lograr la utilización de herramientas digitales de Microsoft como Excel y Power BI de la empresa ferretería la central ciudad Colon
2. Mediante el uso de estas herramientas esperamos facilitar el proceso contable de la ferretería la central en ciudad colon
3. No se espera recibir mucho apoyo de parte del contador debido a las limitaciones en comunicación
4. Cuantificar el costo de esta implementación el cual debe de incluir inversión e hardware y software para la ferretería la central en Ciudad Colon
5. Lograr implementar la de utilización de TIC para esta implementación y su costo

### **Limitaciones**

1. El periodo de tiempo de recolección de información comprende 3 meses de duración a partir del 1 de junio y hasta el 31 de agosto del 2021 es un tiempo relativamente corto ya que en este periodo se debe de recopilar mucha información que nos permita traducirla en conclusiones.
2. Se limitará solamente a la revisión de las cuentas de ingresos, al análisis de los estados financieros y la información que podamos obtener por

medio del contador ya que la comunicación con él es muy limitada y no cumple con los tiempos de entregables.

3. Limitaciones como las de tipo contingente provocadas por la pandemia del COVID-19, debido a cuarentenas y cierres parciales indicados por el gobierno local y central
4. Al ser una empresa familiar se identifica la falta de información histórica sobre soportes necesario para proyecciones de ingresos.
5. El uso de las tecnologías actuales es casi nulo, y esto limita la investigación a recopilar data de forma física y manual por ende podría afectar nuestras conclusiones al momento de tabular la información recopilada

## **CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.**

En este capítulo se desarrollará a través de los antecedentes y tiempo actual relacionados con la transformación digital, la necesidad de adaptarse al cambio en las pequeñas y medianas empresas, sus beneficios y sus contras para poder abarcar de forma integral los procesos que atraviesa una organización y de esta forma lograr mantenerse a la vanguardia con tecnologías para el buen uso de sus recursos.

En la nueva era digital el uso de herramientas y plataformas electrónicas han evolucionado de forma acelerada en los últimos 20 años, pasamos de utilizar calculadores y control de libros contables físicos al uso de computadoras y servidores en nubes digitales donde se mantiene tanto nuestra información personal como la de nuestros negocios, durante este tiempo hemos sido testigos activos de lo que representa una nueva era en información y tecnologías que facilitan nuestro día a día, hemos pasado de tener artículos de uso análogo a artículos de uso digital. De esta misma forma también nos ha afectado esta transformación en la forma que interactuamos en la vida diaria social como la profesional, todo ha ido cambiando de ser una actividad manual a una actividad automatizada.

Por las ventajas que nos han ofrecido estas tecnologías es que hemos acelerado la universalización de procesos contables óptimos como la estandarización de los procesos que interviene en un proceso armónico de contabilidad.

La estandarización es un proceso necesario, pero no se encuentra exento de obstáculos y limitaciones, ya que en el transcurso de dicha transformación y automatización no se toman en cuenta los entornos económicos de su aplicación y la adaptación al cambio de las personas que interactúan en este proceso.

## **Marco Situacional**

El marco situacional es un estudio que se realiza con la finalidad de conocer cómo se encuentra la empresa en un momento determinado, para ello se analiza el entorno interno y externo en el que se desenvuelve. Sobre todo, para realizar este análisis es necesario contar con datos pasados, presentes y futuros, que nos permitan comprender el entorno general de la organización que está en sujeto de investigación.

### **Ferretería La Central Ciudad Colon**

Ferretería la central abrió sus puertas por primera vez en 1980 cuando su fundador y único dueño Edgar Badilla Alvarez decidido iniciar un negocio de venta de artículos de ferretería para el hogar, este comercio está ubicado en calle central avenida 1ra en el distrito central del cantón de Mora y es donde ha permanecido durante los últimos 40 años. Caracterizándose por ser un negocio familiar, al estilo de los antiguos comisariatos donde se puede adquirir artículos al detalle y al por mayor. Cuanta con gran variedad de artículos y una excelente ubicación donde al menos por 25 años desde su creación era el único lugar en el distrito colon de Mora donde podías fácilmente adquirir estos productos. Esta empresa al ser un negocio administrado de forma familiar tiene como empleados, vendedores y administradores a 2 de sus hijos, Jonathan y Joseph, tiene 2 vendedoras y acomodadoras de producto que nos son familia y el tercero de sus hijos tiene un rol de mensajero.

Es importante destacar que don Edgar y su familia son muy reconocidos en la comunidad, son una familia de altos valores éticos, que apoyan a la comunidad con distintas donaciones además de ser oriundos y nativos de Ciudad Colon Cantón De Mora, es por eso que actualmente son la primera escogencia para muchos de los pobladores del cantón al ver en esta ferretería un pedazo de historia del Cantón.

Muy recientemente durante la última década el crecimiento demográfico de los cantones satélites del área metropolitana ha llamado la atención de otros inversores y

negocios de esta misma naturaleza de negocio, resultando así que ahora se pueden encontrar al menos 4 ferreterías que proveen de servicios similares o inclusive más digitalizados, es por eso por lo que toma importancia este estudio para concientizar sobre las necesidades de estar actualizados.

Finalmente se quiere resaltar además que al ser esta una empresa pequeña de capital y negocio familiares su importancia en el desarrollo de la economía de este cantón y distrito, ya que da empleo a 2 familias y al menos a otras 10 de forma indirecta.

A continuación, se realiza un trabajo en conjunto con el Señor Edgar Badilla para consolidar y redactar los valores, misión y visión de la organización, lo mismo que su organigrama y objetivos

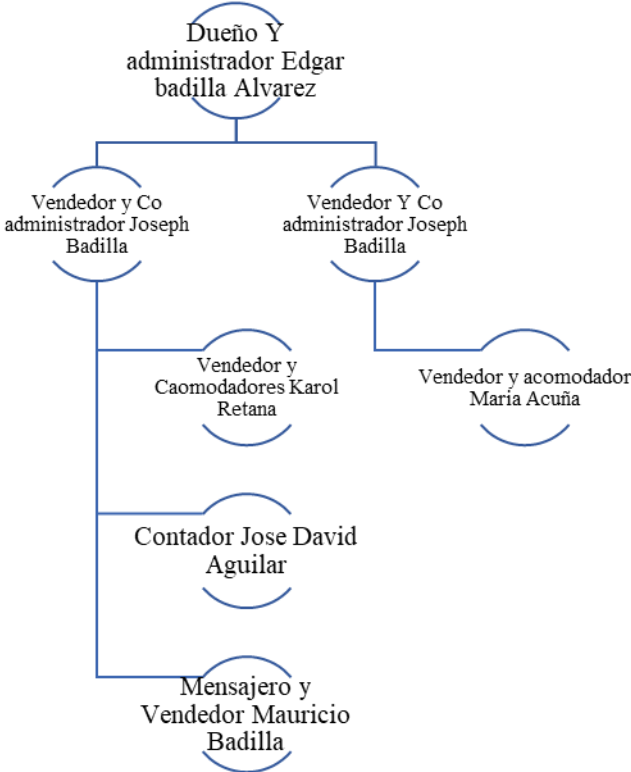
### **Valores.**

En una empresa familiar, cuando los padres pasan la responsabilidad a sus hijos de estos negocios se espera que ellos continúen con el legado o inclusive los hagan crecer de forma financiera sin embargo también se espera que ellos continúen con los principios y la ética que han guiado hasta este momento a dicha empresa y a la familia. Las creencias, los intereses la historias, las tradiciones y, muy especialmente, los valores que son parte inherente de la empresa familiar y es importante que la nueva generación este alineada, entienda y aprecie estos valores, así como la importancia que tiene las familias empresarias.

Así es como los valores que se enseñan y refuerzan en el marco familiar se transmiten a una empresa o negocio familiar creando así una lista de los siguientes valores con los que trabajan en la Ferretería la Central como, El esfuerzo continuo de brindar un servicio de alta calidad con calidez y trato humano y servicial. Fomentar el espíritu de superación de cada uno de los miembros de la familia y negocio al fomentar el emprendimiento individual como un valor esencial, estos valores van más allá de lo material y de lo empresarial e influyen en la imagen, la resiliencia, los resultados y futuro del negocio.

Al acercarse el cambio generacional y la trasmisión de legado de esta pequeña empresa es el momento oportuno para reafirmar estos valores de forma que la familia reflexione, discuta y tome decisiones sobre este tema que satisfagan tanto a la generación de propietarios actuales como a la de los futuros herederos. Y tal vez sea inclusive conveniente añadir nuevos valores o modificar y actualizar alguno de ellos o sus definiciones. En otros casos, quizá la familia prefiere mantenerlos tal y como siempre han sido, porque siguen siendo vigentes. Ambas opciones son válidas ya que, en realidad, lo más importante del proceso de reflexión es asegurar que todas las decisiones empresariales seguirán una ética común compartida por todos, para el beneficio tanto de la familia como de la empresa, y que serán coherentes con los comportamientos futuros de los miembros de la familia.

**Organigrama Ferretería la Central Ciudad Colon Mora**



*Ilustración 1.* Organigrama Institucional.

Fuente: Elaboración propia. (2021)

## **Ubicación**

Ferretería la central es un comercio ubicado en distrito central del cantón de Mora, avenida 1 cuadrante 2 frente al popular negocio de venta de muebles y electrodomésticos GOLLO

## **Objetivos**

1. Brindar un servicio de calidad y calor humano a todos los clientes, acreedores y proveedores, brindándoles productos y servicios de calidad, aspirando siempre a mantenerse como primera opción para ellos
2. Atraer la atención de nuevos clientes mediante la oferta de productos accesibles con precios competitivos y de alto valor agregado.
3. Ampliar la variedad de marcas y estilos de los productos ferreteros para que los clientes encuentren en un solo lugar la mayoría de producto que necesiten al momento de pensar en comprar algo para la mejora de su hogar.

## **Misión**

Ser una empresa familiar que brinde a sus clientes la mayor variedad de artículos para la mejora del hogar que se puedan encontrar en una ferretería en general, con precios competitivos, de calidad y con un servicio acorde a las exigencias del mercado, comprometidos con el cantón, fomentando los valores de la familia y el emprendimiento, para que cada uno de sus empleados y miembros de la organización estén siempre comprometidos con satisfacer a nuestros clientes; con la finalidad de lograr un rentabilidad sostenible, en beneficio de todos que nos permita mantener y mejorar cada día la calidad y servicio prestado.

## **Visión**

Seguir siendo la ferretería de primera opción entre los habitantes del occidente de la capital sobre todo del cantón de Mora con liderazgo comercial en cuanto a ventas en productos de ferretería en general, superando las perspectivas de calidad y servicio de



cada uno de nuestros clientes, gracias al apoyo incondicional de una comprometida familia, permitiéndonos así sostener un alto grado de responsabilidad social y comercial que siempre garantice solidez financiera con crecimiento sostenible.

## FODA

Tabla 1. *Análisis FODA Ferretería La Central Ciudad Colón.*

| <b>Fortalezas</b>   | <b>Oportunidades</b>  |
|---|---|
| Ubicación geográfica<br>Variedad de productos<br>Clientes leales por tradición<br>Precios Competitivos<br>Atención de Alta Calidad  | Inversión en tecnologías digitales<br>Usar más redes sociales para mercadeo<br>Creación de página web para compras en línea<br>Reorganización de estanterías para mercadería<br>Etiquetado y señalización de productos y pasillos |
| <b>Debilidades</b>  | <b>Amenazas</b>   |
| Poco uso de tecnologías digitales<br>Poca inversión en mercadeo del comercio<br>El aforo es reducido por la sobre colocación de mercadería en estantes<br>No hay etiquetado en los pasillos para ubicar los productos | Otros comercios con fuerte inversión digital<br>Fuerte inversión local en comercios y productos chinos<br>Multinacionales que venden al menudeo están ubicadas relativamente cerca y Ofrecen servicio a domicilio                 |

Fuente: Elaboración propia. (2020)

## Porque elegimos esta compañía

Las razones que me llevaron a escoger esta compañía para mi proyecto de tesis fueron varias, pero las principales son las que voy a ir enumerando una a una a continuación.

1. Vivo en este cantón desde hace 20 años, tiempo en el cual he visto muchos negocios nacer y morir y sin embargo la ferretería la central durante todo este tiempo se a mantenido sin cambios en imagen ni forma de hacer negocios y esto me a hizo preguntarme si con ese modelo actual está destinada a desaparecer en un futuro cercano o está lista para hacer un paso adelante a una modernización de negocio familiar.
2. Como ciudadano y profesional he pasado la mayor parte de mí vida como empleado de muchas compañías y corporaciones multinacionales y he llegado a un punto de madurez profesional para sentir la necesidad de

aprender sobre el emprendimiento y todas sus facetas para lograr con éxito mantener un negocio rentable a lo largo del tiempo, y esta empresa familiar cuenta con esos dos factores inicio como un emprendimiento y se ha mantenido a lo largo de muchos años rentables hasta el día de hoy.

3. Como bachiller en contabilidad no he podido ejercer mi carrera en esta rama, y siento que mediante este proyecto voy a poder refrescar conceptos y sobre todo poner en servicio de la comunidad el conocimiento adquirido en mi profesión y en mi línea de trabajo, aportando por medio de este un granito de arena en pro de que no desaparezcan las pequeñas empresas familiares tan parte de la idiosincrasia de nuestros cantones
4. Finalmente, y no menos importante considero que todos como profesionales debemos de ser parte de nuestras comunidades, involucrarnos activamente en sus necesidades y restos diarios, regresando en forma no monetaria, pero de guía y conocimiento un poco de lo que hoy en día tenemos y que no podemos ser irlas ni desconectarnos de lo que paso en nuestros cantones y países, para con esto poder ojalá algún día ser ejemplo para otros colegas profesionales o futuros colegas profesionales.

## **Marco Conceptual**

Este trabajo surge de las exigencias que son necesarias cumplir para todas las empresas hoy en día, si quieren mantenerse con vida en un mundo globalizado y altamente competitivo. A continuación, se explicarán los antecedentes de esta investigación, las bases teóricas, las bases legales y las definiciones de términos básicos.

## **Antecedentes de esta investigación**

A continuación, se tratará de exponer sobre los antecedentes de esta investigación para ubicarnos en este sector socioeconómico, competencias externas y la

realidad actual nación con relación al uso de tecnologías, inversión nacional, facilidades financieras, tamaño del sector y su importancia en el desarrollo de la economía del país.

### **Reseña socio económica del sector**

Actualmente son muchos los países y organizaciones internacionales y regionales de diferentes lugares geográficas del planeta que se plantean un mismo objetivo: Como facilitar la comparabilidad de la información financiera a diferentes usuarios, los cuales debemos de considerar para efectos de esta investigación, inversionistas, acreedores, reguladores y propietarios.

En Costa Rica la cantidad de microempresas en el país aumentó de 102.177 en el 2012 a 108.079 en el 2017, según lo indica el más reciente “Informe del Estado de la Situación de las PYME en Costa Rica”, presentado por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), en el marco de la celebración del mes de las Pymes. Para la elaboración del informe se utilizó el Registro de Variables Económicas (REVEC), del Banco Central de Costa Rica, por medio de la División Económica y el Área de Números e Índices. Esta colaboración ha permitido contar con los datos del universo de las empresas del país y con ello presentar la situación más representativa de la realidad de las empresas pertenecientes al sector PYME. Se muestra una serie de cinco años, a partir del 2012 hasta el 2017, en vista de que todavía no se cuenta con los datos del 2018 para incorporar en el informe. El estudio señala que las pequeñas empresas, aumentaron en cantidad, al pasar de 15.277 en el 2012 a 16.900 en el 2017, mientras que las medianas también crecieron pasando de 4.760 en 2012 a 5.409 en el 2017, lo que representa un incremento del 13.63%. (MEIC, 2018)

Para el 2017 las Pymes, representaron el 97.5 % del parque empresarial a nivel nacional, al registrarse un aumento de 125.198 en el 2012 a 133.765 en el 2017, para un incremento del 6.8%.

Los datos por provincias ubican a San José con la mayor cantidad de empresas de menor tamaño, para un total de 53.208 en el 2017. Las provincias de menor desarrollo empresarial han sido Limón con 5.599 empresas, seguida por Guanacaste con 9.343. La distribución de Pymes según sector, indica que las dedicadas a actividades comerciales se han mantenido constantes durante el periodo en análisis, a excepción del año 2017, donde se muestra una disminución de las pequeñas empresas con un 17.8%, un aumento de las microempresas de 72.9%, las medianas con 6.0% y las empresas grandes con 3.3%.

Las empresas agropecuarias, -conocidas como PYMPAS-, mayoritariamente son microempresas. En el 2017 representaron el 84.9%, mientras que las pequeñas representaron un 10.8% y las medianas un 2.7%. (MEIC, 2018)

### **Las pymes y la generación de empleo.**

El informe revela el importante aporte que significan las Pymes en materia de generación de empleo. La creación de empleos por parte de la PYMES fue de 34.5% (320.767 personas trabajadoras) en el 2012, porcentaje que disminuyó en el 2013 y 2014 a 34.1%, mientras que en el 2015 contribuyeron al empleo con un 33.9%. Para el 2016 se pasó a 33.41% y en el 2017 a 33.3%, para un total de 344.390 personas trabajadoras, lo cual corresponde a un incremento 4.7% con relación al año base. (MEIC, 2018)

Respecto a la distribución del empleo por sectores se visualiza que, en el 2017, el área de servicios generó un 56,0%, comercio 19,5%, e industria 14,5% de un total de un total de 1.042.955. A nivel de los productores agropecuarios, su aporte fue de un 9.8%; visualizándose que la mayor cantidad de empleos en los seis años se concentró en el sector servicios y la menor cantidad en el sector agropecuario.

Según el informe, para el 2017 las provincias donde se genera mayor empleo PYME son: San José (49.4%), Alajuela (14.3%) y Heredia (13.5%), las cuales concentran el 77.2% de la fuerza laboral del país; mientras que las provincias que menos

empleo generaron son Cartago (6.0%), Puntarenas (5.7%), Limón (4.5%) y Guanacaste (3.7%).

Por otro lado, en términos de las exportaciones, la participación de la PYME ha tenido una tendencia a la baja desde el 2012, ya que para ese año fue de 7.52%, en 2013 de 7.30%, en 2014 de 7.19%, en 2015 fue de 6.53%, en 2016 aumentó levemente a 6.68% y en el año 2017 se registró un 5.89%.

Por último, el aporte al Producto Interno Bruto (PIB), de las Pymes ha evolucionado, pasando de 36.94% para el año 2012, un año después bajó a 36.42%, luego fue de 35.93% en el 2014, sin embargo, en el 2015 hubo un aumento, con un aporte del 36.90%. Para el 2016 contribuyó en un 36.00%, para cerrar en el 2017 con un 35.73% Informe. (MEIC, 2018)

En síntesis, queda en evidencia la importancia que tienen las PYMES en la economía nacional, al jugar un rol muy importante en el dinamismo y generación de riqueza. Sin embargo, también es importante resaltar que muchos de estas PYMES son negocios familiares, y negocios que son en muchos casos la única fuente de ingresos de sus propietarios, de ahí que se evidencia de forma contundente que poner en riesgo este sector es afectar el sustento de muchas familias en el país, Llamando la atención que un rezago en transformación digital pone en riesgo su existencia y capacidad de mantenerse competitivos.

### **Contabilidad.**

Esta reseña nos permite conceptualizar la evolución que ha tenido a la contabilidad durante la historia de la humanidad y su importancia.

Historia y antecedentes, desde el principio de los tiempos la humanidad ha tenido y tiene que mantener un orden en cada aspecto y más aún en materia económica, utilizando medios muy elementales al principio, para luego emplear medios y prácticas avanzadas para facilitar el intercambio y/o manejo de sus operaciones.

La contabilidad nace con la necesidad que tiene toda persona natural o jurídica que tenga como actividad: el comercio, la industria, prestación de servicios, finanzas, etc. De poder generar información de los recursos que posee; y poder entender si llego o no a los objetivos trazados. (Arias, 2021)

### **Evolución histórica.**

Para remontar a los orígenes de la Contabilidad es necesario recordar que las más antiguas civilizaciones conocían operaciones aritméticas rudimentarias llegando muchas de estas operaciones a crear elementos auxiliares para contar, sumar restar, etc. Tomando en cuenta unidades de tiempo como el año, mes y día. Una muestra del desarrollo de estas actividades es la creación de la moneda como único instrumento de intercambio. (Arias, 2021)

### **Edad contemporánea**

A partir del siglo XIX, la contabilidad encara trascendentales modificaciones debido al nacimiento de especulaciones sobre la naturaleza de las cuentas, constituyendo de esta manera y dando lugar a crear escuelas, entre las que podemos mencionar, la personalista, del valor, la abstracta, la jurídica y la positivista. Además, se inicia el estudio de principios de Contabilidad, tendientes a solucionar problemas relacionados con precios y la unidad de medida de valor apareciendo conceptos referidos a depreciaciones, amortizaciones, reservas, fondos, etc. (Arias, 2021, p. 16)

El sistema de enseñanza académica se racionaliza, haciéndose más accesible y acorde a los requerimientos y avance tecnológico. Además, se origina al diario mayor único, el sistema centralizador, la mecanización y la electrónica contable incluyendo nuevas técnicas relacionadas a los costos de producción. Las crecientes atribuciones

estatales, enmarcan cada vez los requisitos jurídico -contable, así como el desarrollo del servicio profesional.

### **Conclusión de la historia de la contabilidad.**

El material que utilizamos para desarrollar cada una de las etapas de la contabilidad a lo largo de su historia, sobre todo el artículo de ARIAS RUS publicado en Junio 2021 nos da contexto para saber cómo desde que las primeras civilizaciones tuvieron la necesidad de transmitir información económica para tiempos posteriores, hasta hoy en día que existen escuelas especializadas que enseñan esta ciencia, se pudo determinar que existieron 4 etapas marcadas en la historia de la contabilidad como ser:

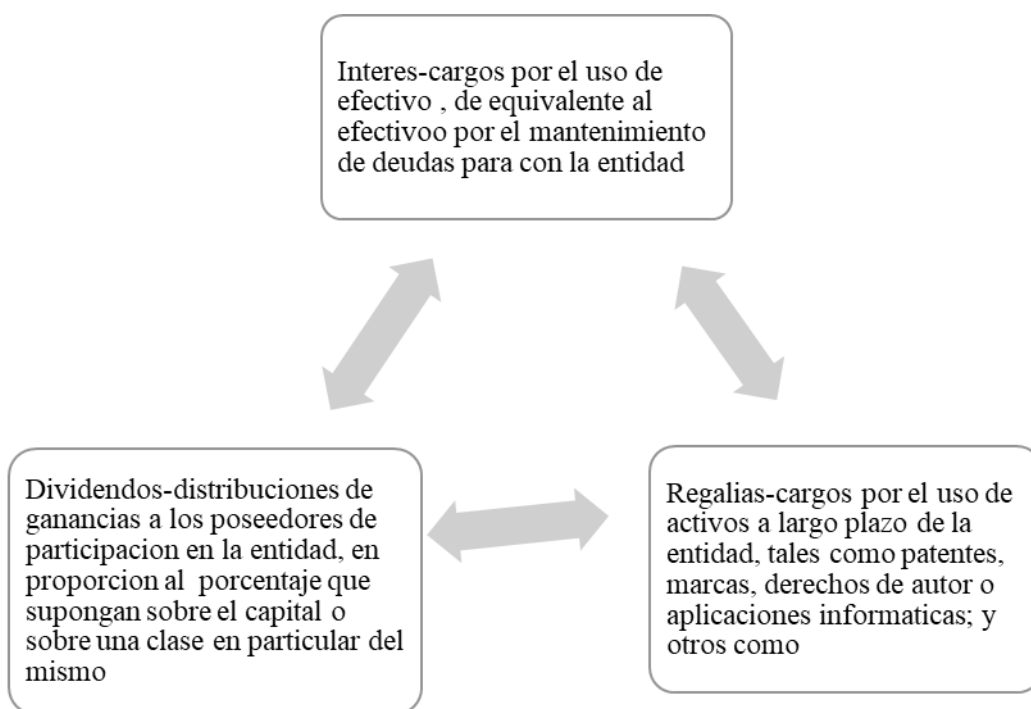
Tabla 2. *Las 4 Etapas marcadas en la historia de la contabilidad.*

| <b>Etapas</b>      | <b>Descripción</b>  |
|--------------------|---|
| Edad Antigua       | Donde el hombre gracias a su ingenio proporcionó al principio métodos primitivos de registración; como es la tablilla de barro. Desde entonces la evolución del sistema contable no ha parado en desarrollar.   |
| Edad Media         | Se consolida el “solidus”, moneda de oro que es admitida como principal medio de transacciones internacionales, permitiendo mediante esta medida homogénea la registración contable   |
| Edad Moderna       | Nace el más grande autor de su época, Fray Lucas de Paciolo, Autor de la obra “Tractus XI”, donde no únicamente se refiere al sistema de registración por partida doble basado en el axioma: “No hay deudor sin acreedor”, sino también a las prácticas comerciales concernientes a sociedades, ventas intereses, letras de cambio, etc. Con gran detalle, ingresa en el aspecto contable explicando el inventario, como una lista de activos y pasivos preparado por el propietario de la empresa antes que comience a operar. |
| Edad Contemporánea | Da lugar a la creación de Escuelas como ser: la personalista, del valor, la abstracta, la jurídica y la positivista tendiente a solucionar problemas relacionados con precios y la unidad de medida de valor, apareciendo conceptos referidos a depreciaciones, amortizaciones, reservas, fondos, etc.  |

Fuente: Elaboración propia. (2021)

## NIC 18 su importancia y aplicaciones

El objetivo de esta Norma es establecer el tratamiento contable de los ingresos de actividades ordinarias que surgen de ciertos tipos de transacciones y otros eventos. Y su alcance es aplicar esta norma a la contabilización de ingresos de actividades ordinarias procedentes de las siguientes transacciones, venta de bienes, la prestación de servicios y el uso por parte de terceros de activos de la entidad, da lugar a ingresos que adoptan forma de Deloitte (2018):



*Ilustración 2.* Las formas en la que el uso de parte de terceros de activo afecta los ingresos.

Fuente: Elaboración propia. (2021)

### Definiciones

La medición de los ingresos de actividades ordinarias debe hacerse utilizando el valor razonable de la contrapartida, recibida o por recibir, derivada de los mismos. El



importe de los ingresos de actividades ordinarias derivados de una transacción se determina, normalmente, por acuerdo entre la entidad y el vendedor o usuario del activo. Deloitte (2018), menciona lo siguiente;

1. Ingresos de actividades ordinarias:

a. Es la entrada bruta de beneficios económicos, durante el periodo, surgidos en el curso de las actividades ordinarias de una entidad, siempre que tal entrada de lugar a un aumento del patrimonio, que no esté relacionado con aportaciones de los propietarios de ese patrimonio.

2. Valor razonable:

El valor razonable se puede identificar de la siguiente manera como;

a. Es el importe por el cual puede ser intercambiado un activo, o cancelado un pasivo, entre comprador y un vendedor interesado y debidamente informado, que realiza una transacción libre.

La tasa de interés imputada a la operación será, de entre las dos siguientes, la que mejor se pueda determinar:

1. La tasa vigente para un instrumento similar cuya calificación crediticia sea parecida a la que tiene el cliente que lo acepta; o

2. La tasa de interés que iguala el nominal del instrumento utilizado, debidamente descontado, al precio al contado de los bienes o servicios vendidos

La diferencia entre el valor razonable y el importe nominal de la contrapartida se reconoce como ingreso de actividades ordinarias por intereses.

## **Venta de bienes**

Los ingresos de actividades ordinarias procedentes de la venta de bienes deben ser reconocidos y registrados en los estados financieros cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones, según Deloitte (2018, p.20):

1. Transferido al comprador los riesgos y ventajas

2. La entidad no conserva para si ninguna implicación de los bienes vendidos

3. Los ingresos de actividades ordinarias pueden medirse con fiabilidad
4. Reciba los beneficios económicos
5. Los costos incurridos pueden ser medidos con fiabilidad

Los ingresos de actividades ordinarias se reconocerán sólo cuando sea probable que los beneficios económicos asociados con la transacción fluyan a la entidad. En algunos casos, esto puede no ser probable hasta que se reciba la contraprestación o hasta que desaparezca una determinada incertidumbre.

Los ingresos de actividades ordinarias y los gastos, relacionados con una misma transacción o evento, se reconocerán de forma simultánea; este proceso se denomina habitualmente con el nombre de correlación de gastos con ingresos.

### **Prestación de servicios**

Cuando el resultado de una transacción, que suponga la prestación de servicios, pueda ser estimado con fiabilidad, los ingresos de actividades ordinarias asociados con la operación deben reconocerse, considerando el grado de terminación de la prestación final del periodo sobre el que se informa. El resultado de una transacción puede ser estimado con fiabilidad cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones Deloitte menciona (2018, p.20), lo siguiente:

1. Los ingresos de actividades ordinarias pueden medirse con fiabilidad
2. La entidad recibe beneficios económicos asociados con la transacción
3. Los costos ya incurridos en la prestación, así como los que quedan por incurrir hasta completarla, pueden ser medidos con fiabilidad

El reconocimiento de los ingresos de actividades ordinarias por referencia al grado de realización de una transacción se denomina habitualmente con el nombre de método del porcentaje de realización. Bajo este método, los ingresos de actividades

ordinarias se reconocen en los periodos contables en los cuales tiene lugar la prestación del servicio.

Una entidad será, por lo general, capaz de hacer estimaciones fiables después de que ha acordado, con las otras partes de la operación, los siguientes extremos:

1. Los derechos adquiridos por cada uno de los implicados
2. La contrapartida del intercambio
3. La forma de plazos de pago

### **Interés, regalías y dividendos.**

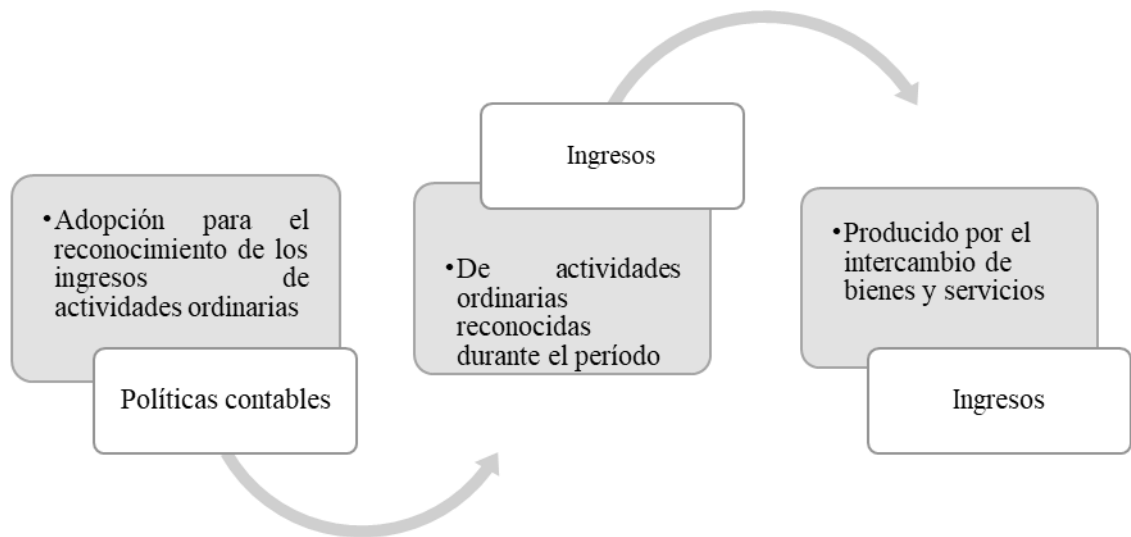
Los ingresos de actividades ordinarias derivados del uso, por parte de terceros, de activos de la entidad que producen intereses, regalías y dividendos deben ser reconocidos de acuerdo con las bases establecidas, siempre que:

1. Sea probable que la entidad reciba los beneficios económicos asociados con la transacción; y
2. El importe de los ingresos de actividades ordinarias pueda ser medido de forma fiable.
- 3.

Cuando se cobran los intereses de una determinada inversión, y parte de estos se han acumulado (o devengado) con anterioridad a su adquisición, se procederá a distribuir el interés total entre los periodos pre y post adquisición, procediendo a reconocer como ingresos de actividades ordinarias sólo los que corresponden al periodo posterior a la adquisición. (Deloitte 2018, p.25)

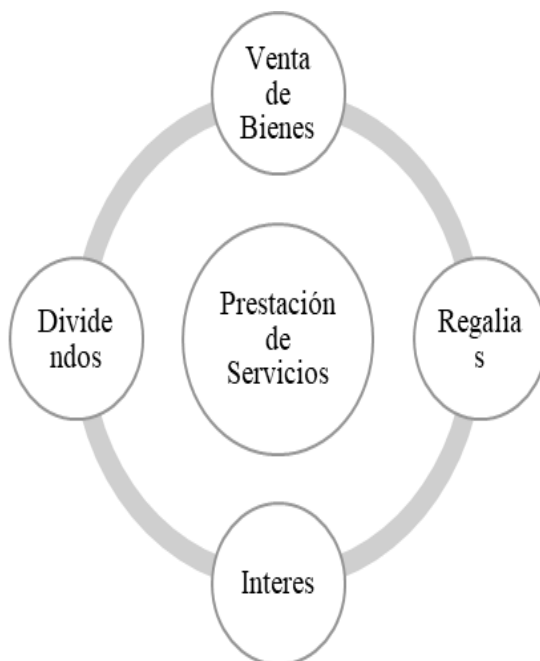
### **Información que revelar**

La siguiente muestra el flujo que debe de seguir el registro apropiado de los ingresos



*Ilustración 3.* Flujo del registro apropiado de ingresos.

Fuente: Elaboración propia. (2021)



*Ilustración 4.* Actividades que impactan las actividades de ingresos

Fuente: Elaboración propia. (2021)

## **Plan de digitalización MIPyMEs**

El Plan de Digitalización MIPYME 2019-2022 es impulsado por la OEA, Google y Kolau. Un reporte de Google Latinoamérica indica que 9 de cada 10 PYME carecen de presencia web mientras que casi un 80% de los consumidores acuden a internet para iniciar o finalizar su proceso de compra. En este sentido, la presencia de las PYME en el mundo digital se vuelve un imperativo que debe ser abordado desde la institucionalidad pública, con apoyo de la empresa privada.

En este contexto nace Kolau, tecnología del Silicon Valley (San Francisco, CA) creada en el 2015 que conecta de manera pionera la cuarta revolución industrial con el concepto «Hazlo-Tú-Misma/o» para MiPyMEs en el entorno digital.

Esta es una plataforma digital que permite crear una cuenta en Google de forma rápida y directa, además les permite a las micro y pequeñas y medianas empresas elaborar su propia página web respondiendo unas preguntas sencillas. La tecnología de Kolau optimiza las campañas de Google Ads y permite que las páginas aparezcan en el motor de búsqueda al menor costo posible. (Chinchilla, Perez y Arias 2020) p.80

De esta forma, se les ofrece a las micro y pequeñas empresas una herramienta de fácil uso y sin ningún costo, con el objetivo de que incursionen en la digitalización como un mecanismo para incrementar su volumen de negocios.

Este Plan de Digitalización, ha sido introducido con éxito en México, Chile, Paraguay, Jamaica y El Salvador, entre muchos otros países. Se convierte en la principal herramienta de digitalización de las micro y pequeñas empresas, sin ningún costo para ellas. (Chinchilla, Perez y Arias, 2020, p.80)

## **Herramientas para digitalización contable de pymes.**

En esta parte trataremos de contextualizar las distintas herramientas que existen actualmente que podemos utilizar en nuestros hogares y negocios para poder facilitar el manejo y registro de nuestras actividades diarias, el uso de esta tecnología nos ayuda a digitalizar nuestra información histórica y también a hacer más sencillo nuestros procesos contables.

### **Que es la digitalización.**

La digitalización es cuando se incorporan tecnologías para que un proceso migre de lo físico a lo digital para agilizar tiempos, consultar o analizar información y (en medida de lo posible) automatizar tareas. (CONTAPAQI, 2020)

### **Contabilidad y reportes financieros.**

Software de contabilidad y facturación. El hecho de contar con un programa de contabilidad y facturación digital supone grandes ventajas para las pymes a la hora de tomar decisiones que afecten a su actividad. Gracias a la digitalización de los procesos, es mucho más sencillo llevar la contabilidad de la empresa, crear y gestionar facturas, generar presupuestos, tener control sobre los gastos y los ingresos, presentar impuestos, etc. Muchas pymes utilizan programas como Excel para desarrollar la actividad de este departamento, sin embargo, existen plataformas de software, como Holded, que permiten integrar toda la información contable y financiera de la compañía en un único entorno, con el consiguiente ahorro de tiempo y optimización de proceso. (CONTAPAQI, 2020, p.15)

Plataformas de almacenamiento en la nube. Tener un espacio de almacenamiento en la nube siempre será una buena inversión para las pymes, ya que suponen una fuente de seguridad alternativa -debido a los constantes ciberataques de datos- así como una vía que facilita el trabajo del equipo. Una solución estándar es crear copias de seguridad de

forma recurrente. Estos sistemas permiten realizar backups automáticos de la información que, en caso de sufrir un ciberataque, pueden ser restaurados de forma sencilla. Otra solución es alojar los archivos en la nube, que resultan ventajosos para trabajar en cualquier momento y desde cualquier lugar accediendo a la información de la compañía de forma remota. Gsuite de Google continúa siendo la herramienta preferida para aprovechar el almacenamiento de Google Drive, el acceso a mail corporativo y el trabajo colaborativo de Google Docs y Google Sheets. (CONTAPAQI, 2020, p.16)

La digitalización de los procesos en las pymes es una realidad que están abrazando e implementando cada vez más compañías. La utilización de la nube, los programas financieros para llevar el control de la empresa, las redes sociales internas o los programas digitales de recursos humanos son algunas de las múltiples opciones disponibles para optimizar los procesos de los negocios.

### **Consideraciones importantes para una digitalización de procesos**

Uno de los grandes retos de las empresas, tanto para las multinacionales y grandes corporaciones, como para las pymes, es conseguir que todos sus procesos estén lo más digitalizados posible.

Esto es algo crítico que todo emprendedor debe tener como objetivo prioritario para que su modelo de negocio sea competitivo en un entorno que cada vez es más global. Especialmente es una completa necesidad para cualquier empresa emergente y pequeña empresa, puesto que en la mayoría de los casos no tienen los mismos recursos que las grandes empresas y por lo tanto necesitan de apalancarse de la tecnología para ser más ágiles y eficientes en todos sus procesos. (CONTAPAQI, 2020, p.17)

La digitalización de las Pymes es el proceso por el que se incorpora e implanta todo tipo de tecnologías digitales al trabajo diario y todos los ámbitos de la Pyme, con el objetivo de mejorar no solo la gestión de la empresa, sino poder adaptarse a las nuevas necesidades del cliente.

En el pasado reciente, esta digitalización suponía un gran cambio en la metodología de trabajo de la empresa, que veía cómo debía cambiar toda su organización y estrategia, asumiendo al principio una inversión considerable. Estas circunstancias provocaban en múltiples ocasiones una desidia que ha frenado el proceso de transformación profunda de la Pyme. Sin embargo, hoy en día esto ha cambiado radicalmente.

Gracias a la irrupción de nuevos ERP's cloud de bajo coste, este proceso de digitalización es cada vez más asumible desde el punto de vista económico y organizativo. (CONTAPAQI, 2020, p.18)

### **Beneficios de digitalizar la pyme**

A continuación, compartimos un resumen puntual de los beneficios que se pueden obtener a través del uso de herramientas digitales para los procesos contables

1. Automatizar y agilizar todos los procesos de la gestión financiera: la gestión del departamento administrativo-financiero de una empresa es un proceso tan importante como en ocasiones tedioso, al tener que realizar tareas repetitivas de forma manual que terminan provocando un trabajo lento y poco productivo. Sin embargo, los sistemas con los que trabajamos en Valdur (ERPs cloud) te ayudan a automatizar esas tareas repetitivas que no solo agilizan tu trabajo, sino que te ayudan a realizar las labores administrativas y financieras de forma más eficiente, productiva y con menos errores. (Olaya, 2017, p. 55)
2. Mayor eficiencia en la gestión de datos: el crecimiento de la actividad conlleva un aumento progresivo de la cantidad de datos que como empresa tenemos que saber gestionar de forma segura. Con la digitalización conseguimos reducir el espacio que estos datos ocupan, pudiendo mejorar su gestión y acceso a ellos de forma mucha más rápida. Al digitalizar la documentación de nuestra empresa no



habrá más problemas del tipo que un documento desaparezca o haya una filtración de seguridad por un descuido. (Olaya, 2017, p. 55)

3. Mejora en los procesos internos y la relación con el cliente: la digitalización de la Pyme hace más eficiente sus procesos internos, que en muchas empresas tienden a ser mecánicos y repetitivos. Además de esto, al centralizar el conjunto de la información en la nube, toda la información es accesible para cada trabajador y esto mejora de una forma muy considerable el flujo de comunicación entre diferentes departamentos y colaboradores. Así mismo, en caso de que algún trabajador cause baja en la empresa, la organización se asegura que el know how queda protegido. Además, esta digitalización de los procesos internos mejora de forma directa la gestión de los clientes, ya que se desarrolla un trato más directo y sencillo ante cualquier situación. (CONTAPAQI, 2020, p.18)
4. Nuevas posibilidades de negocio: hasta la aparición de las comunicaciones digitales, muchas pymes tenían limitado su crecimiento. Sin embargo, el mercado digital es mucho más amplio y las posibilidades de negocio aumentan en el momento en que se da el paso hacia esta estrategia. Por tanto, una inversión en estas herramientas, unida a un aumento de las posibilidades de negocio, hacen que la digitalización abra para la pyme un mundo de oportunidades muy amplio (MEIC, 2018, párr.7)

### **Consideraciones importantes para una digitalización de procesos**

Actualmente en Costa Rica se cuenta con una plataforma oficial que brinda asesorías y apoyo a todas las empresas registradas como PYMES en este sitio se puede encontrar información como; Crear tu propia página web, la comunidad y entidades inscritas como Pymes activas e inactivas, información de redes de apoyo, y banca para el desarrollo lo mismo como la legislación que fomenta su desarrollo y apoyo gubernamental

La página web del MEIC [pyme.go.cr](http://pyme.go.cr) es un proyecto conjunto del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC 2018); ente rector de las políticas públicas para

el fomento de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) y el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) con la colaboración de las instituciones que forman parte de la Red de Apoyo PYME.

El propósito de este sitio web es ser una ventanilla única para facilitar el acceso a programas, herramientas, servicios y trámites de las PYMES costarricenses, con el objetivo de potenciar su crecimiento y desarrollo, así como fortalecer la competitividad de estas y fomentar la cultura empresarial costarricense. (MEIC, 2018, párr.14)

### **Normativas marco legal**

La Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica, en Sesión Extraordinaria N° 005-2010, celebrada el 28 de setiembre del 2010 mediante acuerdo N° 504-2010, acordó:

#### **1. Antecedentes para establecer una definición**

La aplicación adecuada y completa de las NIIF pretende asegurar que los estados financieros suministren información sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil para los diferentes usuarios al tomar decisiones económicas.

En aras de ampliar el efecto de este beneficio a los usuarios de la información financiera de una muy buena parte de las empresas, el IASB también ha publicado una norma separada que pretende su aplicación a los estados financieros con propósito de información general de entidades que en muchos países son conocidas como pequeñas y medianas entidades (PYMES). El IASB ha denominado esta norma bajo el nombre de: Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES). (CCPCR 2019, párr.1)

El IASB, define en su sección primera de la Norma un criterio general para identificar a las Pequeñas y Medianas Entidades. Ha determinado que las decisiones sobre a qué entidades se les requiere o permite utilizar esta norma es pertinencia de las autoridades legislativas y reguladoras y en los emisores de normas en cada jurisdicción.

Por lo anterior es esencial que cada jurisdicción declare una definición firme y clara de la clase de entidades a las que se dirigirá la NIIF para las PYMES y con ello determinar el alcance pretendido de aplicabilidad de la norma, los requerimientos contables y de información a revelar apropiados para esa clase de entidades, el impacto hacia las autoridades reguladoras, los emisores de normas, así como las mismas entidades que informan y sus auditores. (CCPCR 2019, párr.1)

En Costa Rica el Ministerio de Hacienda estableció mediante el Decreto Ejecutivo 30410-H del 7 de febrero del 2002, que "El sistema contable del declarante debe ajustarse a las Normas Internacionales de Contabilidad aprobadas y adoptadas por el Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica y a las que ese colegio llegare a aprobar y adoptar en el futuro." En línea con esta disposición el Colegio adoptó la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las Pymes), mediante acuerdo de Junta Directiva 484-2009, en sesión 017-2009 del 30 de setiembre del 2009, mismo que fue publicado en el Diario Oficial La Gaceta N° 213 del 3 de noviembre de 2009.

Según el proceso de adopción de la Norma, la definición y criterio de aplicación que aquí se determina es vinculante para todas aquellas actividades sujetas a contabilización en el territorio nacional bajo estas Normas. La aplicabilidad de las NIIF para las PYMES rige para aquellos ejercicios económicos que comiencen es partir del 1 de octubre de 2010.

El Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica considera importante resaltar que para efectos técnicos de aplicación de la Normativa se apegará a los criterios generales establecidos por el IASB para determinar cuándo una entidad debe aplicar

NIIF para las PYMES, en el entendido que podrá hacerlo siempre y cuando no tenga obligación pública de rendir cuentas (no tiene instrumentos de deuda o patrimonio inscritos en un mercado público, o tiene la propiedad fiduciaria de activos a favor de terceros) y publique estados financieros con propósito de información general para usuarios externos. (CCPCR 2019, párr.3)

Sin embargo, y en virtud que no existen definiciones internacionales ni nacionales estandarizadas para diferenciar a una PYME, se considera importante establecer algunos criterios que orienten al usuario de la Normativa NIIF para las PYMES al momento de determinar su aplicabilidad.

### **Definición genérica**

En términos generales una empresa puede ser considerada como PYME cuando el empresario o los empresarios están, por sí mismos, en condiciones de dirigir la empresa, tomar decisiones importantes y recoger los frutos o soportar las pérdidas generadas por su asunción de riesgo y su gestión. Existen además ciertos criterios cuantitativos, que es necesario considerar, referidos principalmente a cantidad de trabajadores, el volumen de los negocios, el balance, la rentabilidad, la producción, la ganancia, y el valor de los activos.

En el caso concreto de Costa Rica existen varias definiciones o criterios que se utilizan para determinar cuando una empresa puede ser catalogada como una PYME, existen diferentes entidades que han establecido sus propias definiciones. Sin embargo, de las definiciones analizadas y en virtud del grado de vinculación que se le debe conferir, en respeto del marco regulatorio que el Estado mantiene y la competencia que le ha atribuido al Ministerio de Economía Industria y Comercio, se ha analizado la conveniencia de ajustarse a la definición oficial de esta entidad. (CCPCR, 2019, párr.4)

El Reglamento a la Ley General 8262 Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, establece en su artículo 2, que, en su carácter de ente rector,

corresponde al Ministerio de Economía, Industria y Comercio, coordinar las políticas públicas de apoyo para la PYME y establecer los mecanismos de coordinación interinstitucional, necesarios para impulsar los distintos programas tendentes a fortalecer integralmente a la PYME.

Por lo anterior y por el carácter de ente rector que se le confiere al MEIC, el Colegio considera que lo procedente es considerar esta definición dentro del proceso de establecimiento de condiciones para determinar a partir de ahí cuales son entonces las empresas a las que les aplica la Normativa NIIF para las PYMES. (MEIC, 2018, párr.4)

### **Definición Normativa NIIF para las PYMES**

La Normativa NIIF para las PYMES será aplicable a aquellas empresas costarricenses que satisfagan las siguientes condiciones:

1. Se ajusten a la definición oficial de PYME dada por el Ministerio de Economía Industria y Comercio (MEIC) en el Reglamento General a la Ley No. 8262 de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas. Asimismo, se considerarán aquellas definiciones supletorias que el Ministerio llegare a promulgar en sustitución de la vigente.
2. No tengan obligación pública de rendir cuentas. Una entidad tiene obligación pública de rendir cuentas si:
3. Sus instrumentos de deuda o de patrimonio se negocian en un mercado público o están en proceso de emitir estos instrumentos para negociarse en un mercado público (ya sea una bolsa de valores nacional o extranjera, o un mercado fuera de la bolsa de valores, incluyendo mercados locales o regionales), o (b) una de sus principales actividades es mantener activos en calidad de fiduciaria para un amplio grupo de terceros. Este suele ser el caso de los bancos, las cooperativas de crédito, las compañías de seguros, los intermediarios de bolsa, los fondos de inversión y los bancos de inversión. (No tiene instrumentos de deuda o patrimonio inscritos en

un mercado público, o tiene la propiedad fiduciaria de activos a favor de terceros).

4. Publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos. Son ejemplos de usuarios externos los propietarios que no están implicados en la gestión del negocio, los acreedores actuales o potenciales y las agencias de calificación crediticia.

Los estados financieros con propósito de información general se dirigen a la satisfacción de las necesidades comunes de información de un amplio espectro de usuarios, por ejemplo, accionistas, acreedores, empleados y público en general. El objetivo de los estados financieros es suministrar información sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil para esos usuarios al tomar decisiones económicas.

Los estados financieros con propósito de información general son los que pretenden atender las necesidades generales de información financiera de un amplio espectro de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información.

### **Normativas que legislan y fomentan el desarrollo de PYMES en Costa Rica.**

Tabla 3. *Normativas y Leyes que regulan y fomentan el desarrollo de PYMES en CR.*

| <b>Normativa</b>  | <b>Objetivo general de la normativa</b>   |
|---|---|
| Ley N° 8262: Ley de fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas y sus reformas. | Su objetivo es fomentar y promover el desarrollo integral de las PYMES y los emprendedores, para la generación de empleo, la formación de mercados altamente competitivos, la democratización económica, el desarrollo regional, los encadenamientos entre sectores económicos, el aprovechamiento de pequeños capitales y la capacidad empresarial |
| Ley N° 8634: Sistema de Banca para el Desarrollo.                                       | Esta ley tiene como objetivo regular de manera integral la Ley N° 9274, con el fin de contar con mecanismos para impulsar proyectos productivos.  |
| Ley N° 7494 “Ley de Contratación Administrativa” y sus reglamentos.                     | Esta Ley regirá la actividad de contratación desplegada por los órganos del Poder Ejecutivo, el Poder Judicial, el Poder Legislativo, el Tribunal Supremo de Elecciones, la Contraloría General de la República, la Defensoría de los Habitantes, el sector descentralizado territorial e institucional, los entes                                  |

|   |  |
|---|--|
| Ley N° 8839 “Ley para la Gestión Integral de Residuos Sólidos”.   | públicos no estatales y las empresas públicas<br>Esta Ley tiene por objeto regular la gestión integral de residuos y el uso eficiente de los recursos, mediante la planificación y ejecución de acciones regulatorias, operativas, financieras, administrativas, educativas, ambientales y saludables de monitoreo y evaluación.   |
| Decreto N° 31820-MEIC: Reglamento para el Consejo Nacional para la Calidad (CONAC)  | Este decreto tiene por objeto la regulación, organización y funcionamiento del Consejo Nacional para la Calidad, en adelante CONAC.  |
| Decreto N° 31819-MEIC: Reglamento al capítulo III de la Ley 8279, Sistema Nacional para la Calidad, Creación del Laboratorio Costarricense de Metrología                                  | Este decreto tiene por objeto establecer la organización y funcionamiento del Laboratorio Costarricense de Metrología en adelante denominado LACOMET y las directrices para la aplicación del articulado del Capítulo III.   |
| Decreto N° 32448 MP-MEIC-COMEX: Reglamento al artículo 12 del anexo 3 de la Ley 7017 "Ley de incentivos para la producción industrial Anexo A del Arancel Centroamericano de Importación" | El presente reglamento se aplicará a todas las compras que realice el Gobierno de la República, las instituciones autónomas, las semiautónomas, las municipalidades o cualesquiera otras entidades oficiales, dando obligatoriamente preferencia a los productos manufacturados por la industria nacional, cuando la calidad sea equiparable, el abastecimiento adecuado y el precio igual o inferior al de los importados.  |
| N°39296 –MEIC-COMEX Reforma al Reglamento 32448 (Art. 12 Anexo 3, Ley 7017) y Reglamento 33305 (art. 20, Ley 8262)  | Que es necesario proceder a la reforma de los artículos supra citados, con la finalidad de definir claramente el medio por el cual, se debe realizar dicha modificación; así como, el período de actualización de los porcentajes de gastos de internamiento   |
| Decreto N° 37168-MICIT-MEIC: Reglamento para el Programa de Fortalecimiento para la Innovación y Desarrollo Tecnológico de las PYME (Fondo PROPYME)                                       | El presente Reglamento regula los mecanismos y aspectos referentes a la administración, promoción, recepción, selección y evaluación de las solicitudes para optar por los recursos del Fondo PROPYME, así como los mecanismos de formalización, seguimiento, control e impacto de los proyectos aprobados, además de cualquier otro aspecto necesario para el fiel cumplimiento de los objetivos del “Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa”, en adelante denominado “PROPYME”, contenido en el capítulo IV de la Ley N° 8262 y que se enmarca dentro del Fondo de Incentivos de la Ley de Promoción del Desarrollo Científico y Tecnológico, Ley N° 7169 del 26 de junio de 1990; con el fin de estimular la innovación, promover y mejorar la capacidad de gestión y competitividad de las pequeñas y medianas empresas costarricenses o agrupaciones de las PYME costarricenses; para ello también se considerarán las políticas emanadas por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio |
| Decreto N° 33305-MEIC-H: Reglamento Especial para la Promoción de las PYMES en las Compras de Bienes y Servicios de las Administración  | Este decreto modifica de forma parcial el reglamento especial para la promoción de las PYMES en la compra de bienes y servicios  |
| Decreto N° 39278-MEIC: Reglamento al fondo especial para el desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (FODEPYME)  | El objetivo de este decreto es reglamentar el fondo especial para el desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresas (FODEPYME) creado en el artículo 8 ley 8262  |
| Decreto N° 34901-MEIC-MAG: Reglamento a la Ley del Sistema de   | Este decreto resulta necesario y de interés público para la instrumentación del Sistema de Banca para el Desarrollo  |

|   |  |
|---|--|
| Banca para el Desarrollo  | mediante la reglamentación a la Ley del N° 8634 “Sistema de Banca para el Desarrollo”, y lograr la movilidad social de los grupos objeto de esa Ley  |
| Decreto N° 31296 MICIT-MEIC “Reglamento para el Programa de Fortalecimiento para la Innovación y Desarrollo Tecnológico de las PYMES” (PROPYME)   | Este decreto regula los mecanismos y aspectos referentes a la administración, promoción, recepción, selección y evaluación de las solicitudes, así como los mecanismos de formalización, seguimiento y control de los proyectos aprobados, además de cualquier otro aspecto necesario para el fiel cumplimiento de los objetivos del programa de apoyo   |
| Decreto N° 33411-H: “Reglamento a la Ley de Contratación Administrativa”<br>Reglamento Operativo del Fondo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresarial (FODEMIPYME), Gaceta No.84 del 03 de mayo de 2010.  | Este decreto es la modificación al artículo 9°; el inciso b) del artículo 19; el párrafo primero del artículo 25; el párrafo cuarto del artículo 28; el párrafo quinto del artículo 42; el párrafo tercero del artículo 98; el párrafo cuarto del artículo 136; el párrafo segundo del inciso b) del artículo 154; el párrafo final del artículo 163; el párrafo segundo del artículo 173; íntegro el artículo 215 e íntegro el artículo 218 del Reglamento a la Ley de Contratación Administrativa, Decreto Ejecutivo N° 33411 del 27 de setiembre del 2006 |
| Decreto N° 8279: Sistema Nacional para la Calidad   | Este decreto solicita la creación "Sistema Nacional para la Calidad", se crea el Laboratorio Costarricense de Metrología, en lo sucesivo LACOMET, como órgano de desconcentración máxima, con personalidad jurídica instrumental para el desempeño de sus funciones, adscrito al Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC)   |
| Decreto Legislativo N° 9635: Fortalecimiento de las Finanzas Públicas, Expediente N°20580   | Se establece un impuesto sobre el valor agregado en la venta de bienes y en la prestación de servicios, independientemente del medio por el que sean prestados, realizados en el territorio de la República  |
| Decreto N° 41015-MAG-MEIC-H: Reglamento Artículo 5° Ley N°7293 "Ley Reguladora de Todas las Exoneraciones vigentes, su derogatoria y excepciones" y Artículo N°26 Ley N°8591 "Ley de Desarrollo, Promoción y Fomento de la actividad Agropecuaria Orgánica" Formulario Registro Producción Nacional (Formatos .pdf .xls ) | Reglamenta parcialmente la Ley N° 7293, Ley reguladora de todas las exoneraciones vigentes, su derogatoria y sus excepciones, y la Ley N° 8591, Ley de desarrollo, promoción y fomento de la actividad agropecuaria orgánica   |
| Ley N°9576: Fomento de la Competitividad de la PYME mediante el Desarrollo de Consorcios  | Esta ley tiene por objeto establecer el marco normativo necesario para fomentar, crear, desarrollar y consolidar consorcios de pymes como mecanismo asociativo para fortalecer la competitividad y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.   |
| Decreto Ejecutivo N°41914-MEIC-MAG Reglamento a la Ley N°9576 Formulario Registro Consorcios (Formatos .pdf .doc )  | El presente Reglamento tiene por objeto reglamentar la Ley N° 9576, "Ley para el Fomento de la Competitividad de la Pyme mediante el Desarrollo de Consorcios", con el fin de hacerla operativa y que sea un verdadero instrumento para fomentar la competitividad de las PYME   |
| Decreto N° 38254 Gaceta N°200, miércoles 12 de agosto 2020, rige a partir del 07 de agosto del 2020   | Reglamento para la Obtención, Uso y Aplicación del Sello PYME, Manual de Uso Obligatorio para el Sello PYME Costa Rica: para el empresario. Actualización de parámetros Año 2020, publicado Diario La  |

Fuente: Elaboración propia. (2021, adaptado a cada una de las normativas, SCIJ, 2021)



### **CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO.**

Esta investigación se desarrolla entre los meses de junio del 2021 a septiembre del 2021, debido a la pandemia de Covid-19 se realiza de forma diferenciada, por lo tanto, muchas de las entrevistas y recopilación de datos se hicieron de forma virtual con los empleados, contador, propietario y proveedores de la entidad Ferretería la Central en Ciudad Colón.

El tipo de investigación que desarrollaremos en este proyecto será con un enfoque mixto, bajo el cual esta toma características de ambos métodos tanto el cualitativo como el cuantitativo en la NIC 18 en una empresa dedicada a la venta de insumos de ferretería. Este tipo de análisis es el más óptimo considerando que es un procedimiento que se basa en la utilización de los números para analizar, investigar y comprobar los datos recopilados en los flujos de efectivo y balances generales.

De forma de agregar contexto se puede decir también que la investigación cualitativa se fundamenta más en un proceso; es decir procede caso por caso, dato por dato, hasta llegar a una perspectiva más general y la investigación cuantitativa hace referencia a datos estadísticos y numéricos El enfoque cualitativo utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación.

Para obtener un entendimiento sobre el giro del negocio de la empresa se utilizó información financiera del año 2020, además de utilizar instrumentos de medición estadísticos y recopilación de datos como entrevistas y cuestionarios virtuales, reuniones virtuales y visitas al negocio de forma física solo para corroborar información.

Esto nos brindara una descripción completa y detallada de la investigación que por lo general tiene un carácter más exploratorio, al analizar contenidos más documentales.

## **Definición del enfoque metodológico**

La contabilidad Pública actualmente se ha venido desarrollando desde un enfoque financiero muy ligado a la función de informar sobre los recursos públicos que manejan las empresas estatales y las privadas. En esta investigación nos enfocaremos en el tipo de investigación cuantitativa descriptiva no experimental porque las variables no son manipulables por lo cual serán trabajadas tal cual son observadas. Además, debido a que el análisis del estudio se basa en las respuestas de los colaboradores de la empresa Ferretería la central las cuales se medirán mediante una encuesta y serán analizados mediante la tabulación de la información una vez se obtengan los resultados

## **Tipos de investigación**

El estudio realizado sobre los Procedimientos para la utilización de las NIC 18 en proceso de digitalización para identificar el procesamiento y salvaguarda de las operaciones contables enfocada a la empresa ferretería la central bajo la clasificación de PYMES en el cantón de MORA San JOSE, se realizó bajo una perspectiva descriptiva con el objeto de recopilar toda la información necesaria para sustentar la investigación; utilizando para esto la investigación bibliográfica y la investigación de campo.

## **Investigación descriptiva**

En el análisis del marco metodológico y el enfoque de esta investigación realizamos el estudio bajo el método de investigación descriptivo, usando como técnicas de tratamiento y análisis de información, los cuestionarios de preguntas, dirigidas al contador, vendedores, compradores y acreedores de la ferretería y proveedores, con el fin de identificar los problemas o limitantes que tuvo la administración y contador al momento de aplicar esta NIC-18.

Los cuestionarios concluyeron que las entradas de la ferretería reconocen como ingresos ordinarios las ventas de insumos, servicio de transporte, venta de equipos para

el mantenimiento del hogar y pinturas para remodelaciones todos ellos serán reconocidos como Ingresos Ordinarios puesto que los mismos generan un costo para la ferretería. A la vez indica que el análisis de los Estados Financieros aplicados de una manera correcta nos permite conocer la situación de la ferretería de esta manera poder emitir soluciones positivas que permitan a la toma de decisiones de los dueños del comercio.

Esta investigación trasciende debido a su grado de estudio, la cual va a afirmar, permitir validar y respaldar el desarrollo o la implementación de la NIC 18 y su relación con los estados financieros en la empresa La Central., a través del reconocimiento de ingresos adecuado, obteniendo como resultados información veraz y fiable, plasmada de sus Estados Financieros y direccionará a la administración a una óptima toma de decisiones en las operaciones cotidianas.

En su estudio de “Significancia de la Aplicación de la Norma Internacional de Contabilidad sobre Reconocimiento de Ingresos de Actividades Ordinarias en los Estados Financieros de las empresas del Sector Automotriz del distrito de Trujillo” (Vásquez, J. 2015). , de la Escuela Académico Profesional de Contabilidad y Finanzas para obtener el título de Contador Público en la Universidad Nacional de Trujillo, donde su objetivo es demostrar de qué manera la aplicación del reconocimiento de ingresos de actividades ordinarias, según la Norma Internacional de Contabilidad 18, influye en los estados financieros de las empresas del sector automotriz del Distrito de Trujillo. A la vez, analizar si hay o no diferencias en los estados financieros con respecto a la correcta aplicación del reconocimiento de ingresos, según la Norma Internacional de Contabilidad 18 Ingresos de Actividades Ordinarias.

La conclusión a la que podemos llegar en referente al marco teórico de las Normas Internacionales de contabilidad descrito en esta investigación refleja la importancia de estos principios para la preparación y presentación de los estados financieros en el país, debido a que el tema ha sido tratado en múltiples estudios a nivel nacional e internacional. Se logra confirmar que este cuerpo de normas mejora la calidad

y los procesos en la revelación de información, al ser más exigentes con respecto a las notas explicativas de los mismos. También se puede decir que son más rigurosas en los principios de valoración, lo que permite ofrecer mayor seguridad y utilidad en la información, debido a que los usuarios tendrán mejores fundamentos y juicios para la toma de decisiones financieras y económicas.

### **Investigación bibliográfica**

Para poder tener una mejor comprensión del tema a desarrollar es necesario realizar una investigación bibliográfica que sustente las diferentes fases del tema, pero particularmente el marco teórico, así también identificar las ventajas que pueda tener el hecho de manejar un amplio conocimiento acerca del uso de las herramientas digitales en el procesamiento y manejo de información contable para PYMES de comercio, para llegar a entender dicho conocimiento es necesario consultar libros, tesis, tratados, documentales, consultas en páginas web, y estudios o informes proporcionados por diversas instituciones gubernamentales (MEIC, MIPYME, UCR, TEC, MINISTERIO DE HACIENDA), todas las fuentes muestran información directa del tema en cuestión a fin de proporcionar la información básica y actualizada que se ajuste al propósito de ésta.

En el caso de los estudios proporcionados por fuentes gubernamentales sirven para sustentar estadísticamente y de manera cuantitativa el número de PYMES en Costa Rica, pero particularmente en el cantón de Mora, que es de ahí que se toma como referencia el indicador del MEIC como población total, para determinar la muestra.

Las demás fuentes consultadas sirven para respaldar la historia y avance que han tenido tanto las PYMES como las herramientas digitales durante todo su proceso evolutivo, hasta determinar cómo se encuentran en la actualidad, para sustentar la investigación. (Chinchilla, Perez, y Arias 2020)

## **Métodos de investigación**

Hernández et. al, (2014) afirma “la investigación cuantitativa brinda una gran posibilidad de repetición y un enfoque sobre puntos específicos de los fenómenos, además de que facilita la comparación entre estudios similares”. (p. 19)

## **Diseño de la investigación**

El diseño de esta investigación se basa en un método que nos permita obtener información suficiente para alcanzar los objetivos que hemos propuesto por esta razón hemos decidido diseñarla con un método no experimental transversal o transaccional en donde estaremos obteniendo los datos de la siguiente forma:

1. Descriptiva: Recolectan datos sobre cada una de las categorías, conceptos, variables, contextos y reportan los datos que se obtienen.
2. Causal: Describen vinculaciones y asociaciones entre categorías, conceptos o variables y establecen procesos de causalidad entre esos términos.
3. Exploratorio: Recolectan datos sobre una nueva área sin ideas prefijadas y con apertura.

## **Sujetos de la investigación**

Los sujetos que estarán siendo tomados para el proceso de recolección de datos son los Administradores, Contadores y asistentes del contados, vendedores, y dependientes, además de acreedores y vendedores de mercadería para ventas, la población sería una población finita definida según la pregunta de la encuesta para hacerla enfocada a esa área, las muestras son aleatorias aunque las preguntas en su mayoría serán definidas para que se puedan aplicar al tamaño total de la población involucrada en el proceso.

## **Instrumentos y técnicas utilizadas en la recopilación de datos**

Para esta investigación se utilizará como instrumento de recolección de datos la encuesta y la entrevista que permitirán investigar y conocer información de los hechos, para determinar el nivel de utilización de herramientas digitales, el enfoque de la encuesta será diseñada con preguntas cerradas y será dirigida a los propietarios de comercios en el cuadrante central del cantón de Mora, San José distrito colon mientras que la entrevista será dirigida a profesionales tanto en contabilidad como en el diseño de herramientas para la digitalización de los procesos contables.

### **Instrumento encuesta**

La técnica de la encuesta se utilizará para obtener información mediante las opiniones de los encuestados que reflejen las formas y maneras de asimilar y comprender el tema en estudio. Con el método de investigación definido y la muestra de la población en estudio se realizan las encuestas con el propósito de obtener resultados que respaldan la información teórica que se ha recopilado con respeto a las PYMES y esta información se tabulara para dar apoyo al tema en estudio.

### **Instrumento entrevista**

Este instrumento o técnica se utilizará con el objeto de obtener respuestas verbales a interrogantes planteadas por los entrevistadores sobre aspectos que se desean conocer. La información obtenida será utilizada para complementar la investigación que se obtenga mediante la utilización de cuestionarios, con el objetivo de enriquecer la investigación, ya que se podrán aclarar dudas que de otra forma no sería posible esclarecer.

## Muestra

Para seleccionar la muestra se utilizó el sistema de muestreo aleatorio simple el cual consiste en que cada elemento tiene la misma probabilidad de ser seleccionado, por la característica que la población en estudio no es demasiado grande, es el más recomendable. Fórmula utilizada para la determinación de la muestra.  $n = (N / (1 + (e^2(N-1))/z^2 * pq))$

En donde:

N = Población 50

P = Probabilidad de éxito 75%

Q = Probabilidad de fracaso 25%

Z = Desviación típica o estándar

n = Representa el tamaño de la muestra

E = Margen de error 0.05

$n = (N / (1 + (e^2(N-1))/z^2 * pq))$

$n = (50 / (1 + (0.0025(141)) / 3.8416 * 0.5 * 0.5))$

$n = 50 / (1.3525 / 0.9604)$

$n = 50 / 1.408267389$

$n = 35$

## VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

Las variables que son utilizadas en esta investigación son la aplicación de la NIC 18 en las actividades relacionadas con los ingresos en variables como el aumento de las ventas totales, el mejoramiento de la situación financiera de la empresa, el aumento de la calidad del producto o servicio que elabora y el aumento de la productividad.

### **Variable 1: NIC 18 Ingresos de Actividades Ordinarias.**

1. *Definición conceptual:* Ingreso de actividades ordinarias es la entrada bruta de beneficios económicos, durante el periodo, surgidos en el curso de las actividades ordinarias de una entidad, siempre que tal entrada de lugar a un aumento en el patrimonio, que no esté relacionado con las aportaciones de los propietarios de ese patrimonio. (CCPCR 2020, p.20)
2. *Definición operacional:* Los ingresos ordinarios son aquellos que se obtienen de forma habitual y consuetudinaria; por ejemplo, el salario de un trabajador que se ocupa en un trabajo estable o las ventas de una empresa a un cliente que compra periódicamente o de forma habitual. (CCPCR 2020. p.21)
3. *Definición instrumental:* Esta variable se realizará mediante la aplicación de los siguientes instrumentos, al siguiente colaborador:
  - a. Entrevista al vendedor
  - b. Entrevista al comprador de mercadería

### **Variable 2: Estados Financieros.**

1. *Definición conceptual:* Los estados financieros son informes que reflejan el estado de una empresa en un momento determinado, normalmente un año. Se componen de varios documentos en los que se plasma la situación financiera de un negocio y recoge información, tanto económica como patrimonial, de las empresas. (CCPCR 2020, p.22)
2. *Definición operacional:* Los estados financieros nos brindan el detalle en las fluctuaciones entre los ingresos de efectivo, variaciones en el patrimonio activos o mercadería para ventas además de información financiera relacionada con otros instrumentos como conocer la solvencia de proveedores. En la contratación con



terceros, es muy importante conocer cuál es la salud financiera de estas entidades y valorar las posibilidades de cobro. De cara a inversores y entidades financieras. Si la empresa recurre a fuentes de financiación externa, los estados financieros darán información para valorar el riesgo de las operaciones. De cara a las administraciones públicas, que solicitan estos estados financieros para, en base a ellos, calcular el pago de impuestos que le corresponden a las empresas. Ver la evolución de tu empresa y compararla con la del año anterior. Y, sobre todo, de cara a propietarios y equipos directivos, para poder tomar decisiones estratégicas para sus negocios y empresas. (Deloitte 2020, p32)

3. *Definición instrumental:* Esta variable se realizará mediante la aplicación de los siguientes instrumentos, al siguiente colaborador:
  - a. Entrevista al Contador
  - b. Entrevista al Administrador

### **Variable 3: Sistemas Digitales Contables.**

1. *Definición conceptual:* La contabilidad mediante digitalización se refiere a la posibilidad de llevar los libros, documentos y registros contables a través de medios electrónicos, considerando también la preparación, envío y supervisión que llevan a cabo las autoridades competentes.
2. *Definición operacional:* Entre los sistemas contables digitalizados o herramientas que podemos encontrar podemos nombrar softwares, computadoras, facturación electrónica,
3. *Definición instrumental:* Esta variable se realizará mediante la aplicación de los siguientes instrumentos, al siguiente colaborador:
  - a. Entrevista Vendedores
  - b. Entrevista a contador
  - c. Entrevista a dependientes

Tabla 4. *Definición, operacionalización e instrumentalización de las variables de la investigación.*

| <b>Objetivo Especifico</b>   | <b>Variable De Estudio</b>   | <b>Definición Conceptual</b>  | <b>Dimensiones</b>   | <b>Indicadores</b>  | <b>Definición Instrumental</b>    |
|--|------------------------------|---|--|---|-----------------------------------|
| 1. Analizar el manejo de las cuentas de ingresos, compras y ventas de la Ferretería la Central Ciudad Colón  | NIC 18                       | La aplicación de la NIC 18 determina el valor razonable dentro de la venta de bienes o prestación de servicios, logrando como resultado el intercambio o contrapartida esperada a través de la estimación y medición realizada, siendo comprobada su fiabilidad por intermedio del cuestionario aplicado. | Valor Razonable, Venta De Bienes, Prestación De Servicios              | Importe por el cual puede ser intercambiado un activo<br>Contrapartida Recibida. Bien reconocido<br>Bien registrado. Medirse con fiabilidad<br>Grado de determinación | Encuesta y Cuestionario de Likert |
| 2. Elaborar un detalle de los requerimientos de la NIC 18 para aplicarlos a las cuentas de ingreso ordinarios de la ferretería la central ciudad Colon | Estados financieros          | Los estados financieros son informes que reflejan el estado de una empresa en un momento determinado, normalmente un año. Se componen de varios documentos en los que se plasma la situación financiera de un negocio y recoge información, tanto económica como patrimonial, de las empresas.            | Estado de Situación, Estado de Resultados, Estado de Flujo de Efectivo | Activos, pasivos, patrimonio, Ingresos Costos; gastos, Generación y utilización de Efectivo   | Encuesta y Cuestionario de Likert |
| 3. Explorar las posibilidades de adaptarse a proceso de transformación digital en la Ferretería la Central   | Sistemas Digitales Contables | La contabilidad mediante digitalización se refiere a la posibilidad de llevar los libros,   | Valoración de sistemas informáticos, uso de herramientas y TIC         | Valor Y Viabilidad De Implementación  | Encuestas y entrevistas           |

en Ciudad Colon  
Iniciando con las  
cuentas de ingresos  
compras y ventas

documentos y  
registros contables  
a través de medios  
electrónicos,  
considerando  
también la  
preparación, envío  
y supervisión que  
llevan a cabo las  
autoridades  
competentes.

4. Determinar los  
costos y esfuerzo  
que se requiere de  
forma macro y  
micro para llevar a  
cabo una  
transformación  
digital en los  
procesos contables  
para la Ferretería la  
Central Ciudad  
Colon

Sistemas  
Digitales  
Contables

La contabilidad  
mediante  
digitalización se  
refiere a la  
posibilidad de  
llevar los libros,  
documentos y  
registros contables  
a través de medios  
electrónicos,  
considerando  
también la  
preparación, envío  
y supervisión que  
llevan a cabo las  
autoridades  
competentes.

Costos,  
inversión  
reservas

y

Viabilidad  
comparación  
la Industria

y

Encuestas  
entrevista

y

---

Fuente: Elaboración propia. (2021)

## CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.

Los datos y resultados obtenidos mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos indicados en el capítulo anterior, sabiendo que recurrimos a las fuentes también ya indicados. Con respecto a las informaciones presentadas como gráficos y cuadros, en este capítulo estaremos compartiendo apreciaciones objetivas. Esperando con esto nos permita alcanzar o lograr la fundamentación necesaria de cada parte de la propuesta de solución al problema que inició la presente investigación que serán presentadas en forma de recomendaciones.

Tabla 5. *Escala Todas las Variables*

| Casos                      | Resumen de procedimiento de casos | Resultado      |
|----------------------------|-----------------------------------|----------------|
|                            | N                                 | %              |
| Validos                    | 13                                | 100            |
| Excluidos                  | 0                                 | 0              |
| Total                      | 13                                | 100            |
| ESTADISTICAS DE FIABILIDAD |                                   |                |
| Alfa de Cronbach           |                                   | N de elementos |
| ,935                       |                                   | 19             |

Fuente: Elaboración propia. (2021)

De acuerdo con el resultado de Alfa de Cronbach es de 0.935, por lo que indica que existe un alto nivel de consistencia interna en la escala, es decir, que cada uno de los ítems de la variable NIC 18 mide lo mismo que busca el instrumento, por lo que no es necesario eliminar ningún ítem. El resultado es mayor que 0.7, determinando que los instrumentos en su conjunto utilizados tienen un grado de aceptable de confiabilidad.

### **Demostración de Hipótesis**

Con esta prueba se intenta demostrar la debida aplicación de la NIC 18 a los estados financieros.

Tabla 6. *Correlación aplicación de la NIC 18 y estados financieros en la empresa La Ferretería la Central Ciudad Colon al 31 de diciembre 2020.*

| Rho de Spearman     |   | NIC-18 |       | Estados Financieros |
|---------------------|---|--------|-------|---------------------|
| NIC 18              | Coefficiente de Correlación                 | de     | 1,000 | 799**               |
|                     | Sig. (bilateral)                            |        |       | ,001                |
|                     | N   |        | 13    | 13                  |
| Estados Financieros | Coefficiente de correlación Sig. bilateral) | de     | 799** | 1,000               |
|                     |   |        | 001   |                     |
|                     | N   |        | 13    | 13                  |

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia. (2021)

Aplicación de la NIC 18 y estados financieros en la empresa Ferretería la central 2020

- Ho: No existe relación significativa entre la aplicación de la NIC 18 y estados financieros en la empresa Ferretería la central 2020
- H1: Existe relación significativa entre la aplicación de la NIC 18 y estados financieros en la empresa Ferretería la central 2020.
- Nivel de significancia = 0.01
- Regla de decisión: Si  $p$  valor  $< 0,05$  en este caso se rechaza el Ho
- Si  $p$  valor  $> 0,05$  en este caso se acepta el Ho

En la tabla IV, la aplicación de la NIC 18 nos arroja una relación significativamente con los Estados Financieros de la empresa Ferretería la central., San José 2020, según la correlación de Spearman de 0,799, representando ésta una alta correlación entre las variables y Sig. Bilateral = 0,01 siendo altamente significativo, por lo tanto, la relación es positiva entre la aplicación de la NIC 18 y estados financieros en la empresa Ferretería la central., San José 2020.

## Hipótesis específicas

Tabla 7. Correlación valor razonable y estados financieros de la empresa Ferretería la central., San José 2020.

| Rho de Spearman |                     |                            | Estados Financieros | Valor Razonable |
|-----------------|---------------------|----------------------------|---------------------|-----------------|
|                 | Estados Financieros | Coeficiente de correlación | 1,000               | ,747**          |
|                 |                     | Sig. (bilateral)           |                     | ,003            |
|                 |                     | N                          | 13                  | 13              |
|                 | Valores razonables  | Coeficiente de correlación | 747**               | 1,000           |
|                 |                     | Sig. (bilateral)           | ,003                |                 |
|                 |                     | N                          | 13                  | 13              |

\*\* La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral)

Fuente: Elaboración propia. (2021)

El valor razonable y estados financieros de la empresa Ferretería la central., San José 2020.

- Ho: No existe relación significativa entre el valor razonable y los estados financieros en la empresa Ferretería la central 2020
- H1: Existe relación significativa entre el valor razonable y los estados financieros en la empresa Ferretería la central 2020.
- Nivel de significancia = 0.03
- Regla de decisión: Si  $p$  valor  $< 0,05$  en este caso se rechaza el Ho
- Si  $p$  valor  $> 0,05$  en este caso se acepta el Ho

En la tabla 7, el valor razonable se relaciona significativamente con los estados financieros en la empresa Ferretería la central., San José 2020, según la correlación de Spearman de 0,747, representando ésta una alta correlación entre las variables y Sig. Bilateral = 0,03 siendo altamente significativo, por lo tanto, la relación es positiva entre

el valor razonable y los estados financieros en la empresa Ferretería la central., San José 2020.

Tabla 8. *Correlación venta de bienes y estados financieros en la empresa Ferretería la central., San José 2020.*

| <b>Rho de Spearman</b> |                     |                             | <b>Estados Financieros</b> | <b>Venta de Bienes</b> |
|------------------------|---------------------|-----------------------------|----------------------------|------------------------|
|                        | Estados Financieros | Coefficiente de correlación | 1,000                      | ,742**                 |
|                        |                     | Sig. (bilateral)            |                            | ,004                   |
|                        |                     | N                           | 13                         | 13                     |
|                        | Venta de Bienes     | Coefficiente de correlación | 742**                      | 1,000                  |
|                        |                     | Sig. (bilateral)            | ,003                       |                        |
|                        |                     | N                           | 13                         | 13                     |

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral)

Fuente: Elaboración propia. (2021)

Valor razonable y Estados financieros en la empresa Ferretería la central., San José 2020.

- Ho: No existe relación significativa entre la venta de bienes y los estados financieros en la empresa Ferretería la central 2020
- H1: Existe relación significativa entre la venta de bienes y los estados financieros en la empresa Ferretería la central 2020.
- Nivel de significancia = 0.04
- Regla de decisión: Si  $p$  valor  $< 0,05$  en este caso se rechaza el Ho Si  $p$  valor  $> 0,05$  en este caso se acepta el Ho

En la tabla 8, la venta de bienes se relaciona significativamente con los estados financieros en la empresa Ferretería la central., San José 2020, según la correlación de Spearman de 0,742, representando ésta una alta correlación entre las variables y Sig. Bilateral = 0,04 siendo altamente significativo, por lo tanto, la relación es positiva entre

el valor de bienes y los estados financieros en la empresa Ferretería la central., San José 2020.

Tabla 9. *Correlación prestación de servicios y estados financieros en la empresa Ferretería la central., San José 2020.*

| <b>Rho de Spearman</b> |                         | <b>Estados Financieros</b>  | <b>Prestación de Servicios</b> |
|------------------------|-------------------------|-----------------------------|--------------------------------|
|                        | Estados Financieros     | Coefficiente de correlación | 1,000                          |
|                        |                         | Sig. (bilateral)            | ,814**                         |
|                        |                         | N                           | ,001                           |
|                        |                         |                             | 13                             |
|                        | Prestación de Servicios | Coefficiente de correlación | ,814**                         |
|                        |                         | Sig. (bilateral)            | 1,000                          |
|                        |                         | N                           | ,001                           |
|                        |                         |                             | 13                             |

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral)

Fuente: Elaboración propia. (2021)

Estados Financieros y Prestación de Servicios en la empresa Ferretería la central., San José 2020.

- Ho: No existe relación significativa entre la venta de bienes y los estados financieros en la empresa Ferretería la central 2020
- H1: Existe relación significativa entre la venta de bienes y los estados financieros en la empresa Ferretería la central 2020.
- Nivel de significancia = 0.01
- Regla de decisión: Si p valor < 0,05 en este caso se rechaza el Ho Si p valor > 0,05 en este caso se acepta el Ho

En la tabla 9, la venta de bienes se relaciona significativamente con los estados financieros en la empresa Ferretería la central., San José 2020, según la correlación de



Spearman de 0,814, representando ésta una alta correlación entre las variables y Sig. Bilateral = 0,01 siendo altamente significativo, por lo tanto, la relación es positiva entre el valor de bienes y los estados financieros en la empresa Ferretería la central., San José 2020.

### **Analizar el manejo de las cuentas de ingresos, compras y ventas de la Ferretería la Central Ciudad Colón**

En las siguientes tablas de análisis de resultados se validarán como cumplen con el manejo de las cuentas de ingresos y comprar la entidad en revisión.

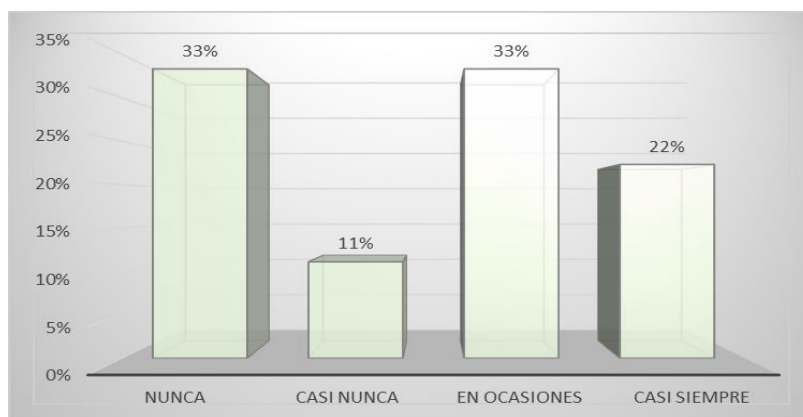
#### **Descripción de resultados**

El resultado fue obtenido de la aplicación del instrumento (cuestionario) ejecutado a los colaboradores de la empresa Ferretería la Central., San Jose 2021, a continuación, se presentan los resultados estadísticos obtenidos:

Tabla 10. *Los colaboradores de las áreas de ventas y compras conocen los precios que hay en estanterías de los productos ofrecidos a los clientes.*

|        |              | <b>Frecuencia</b> | <b>Porcentaje</b> | <b>Porcentaje Valido</b> | <b>Porcentaje Acumulado</b> |
|--------|--------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Valido | Nunca        | 3                 | 33.3              | 33.3                     | 33.3                        |
|        | Casi Nunca   | 1                 | 11.2              | 11.2                     | 44.5                        |
|        | En ocasiones | 3                 | 33.3              | 33.3                     | 77.8                        |
|        | Casi Siempre | 2                 | 22.2              | 22.2                     | 100                         |
|        | Total        | 9                 | 100               | 100                      |                             |

Fuente: Elaboración propia. (2021)



*Ilustración 5.* Los colaboradores de las áreas de ventas y compras conocen los precios que hay en estanterías de los productos ofrecidos a los clientes.

Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 10 y figura 5, observamos que la suma de Nunca y Casi Nunca resultante en un 44% de los encuestados consideran que casi nunca los colaboradores encargados en ventas y estanterías no conocen las tarifas de los distintos productos que están para la venta, mientras que el 33% considera que, en ocasiones, el 22% indica que casi siempre.

*Tabla 11. Los colaboradores de las áreas de ventas y compras utilizan tecnología como computadoras o escáner digitales para facilitar la facturación y reconocimiento de precios.*

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 12         | 100        | 100               | 100                  |
|        | Casi Nunca   | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | En ocasiones | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Siempre | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Total        | 12         | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)



*Ilustración 6.* Los colaboradores de las áreas de ventas y compras utilizan tecnología como computadoras o escáner digitales para facilitar la facturación y reconocimiento de precios

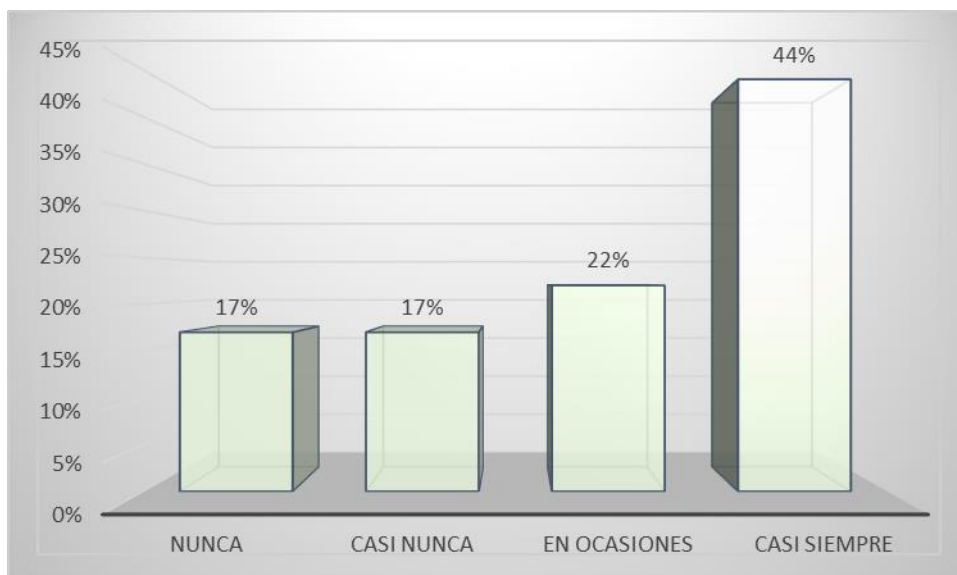
Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 11 y figura 6, observamos que el 100% de los encuestados consideran que nunca se utiliza tecnología para agilizar el proceso de facturación, el precio de los productos esta etiquetado y si no esta se valida contra la lista de precios en el libro de registros, pero esta información no se encuentra digitalizada.

*Tabla 12. La empresa utiliza los mismos medios de pagos para todos sus clientes.*

|        |              | <b>Frecuencia</b> | <b>Porcentaje</b> | <b>Porcentaje Valido</b> | <b>Porcentaje Acumulado</b> |
|--------|--------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
| Valido | Nunca        | 3                 | 17                | 17                       | 17                          |
|        | Casi Nunca   | 3                 | 17                | 17                       | 34                          |
|        | En ocasiones | 4                 | 22                | 22                       | 66                          |
|        | Casi Siempre | 8                 | 44                | 44                       | 100                         |
|        | Total        | 18                | 100               | 100                      |                             |

Fuente: Elaboración propia. (2021)



*Ilustración 7.* La empresa utiliza los mismos medios de pagos para todos sus clientes

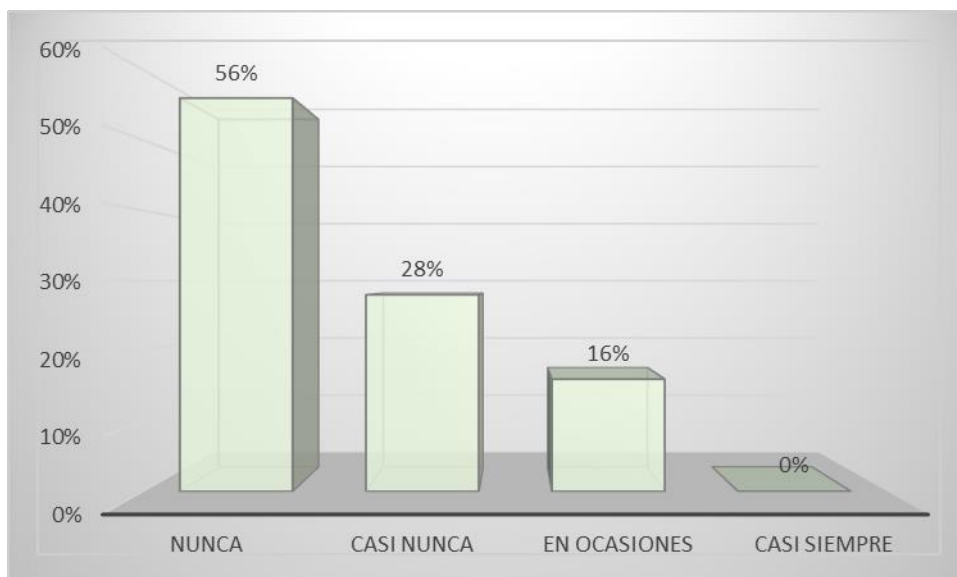
Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 12 y figura 7, observamos 44% de los encuestados consideran que casi siempre se utiliza los mismos medios de pago para todas las ventas siendo este el efectivo un 34% que es la suma entre nunca 17% y casi nunca 17% son clientes que comprar a crédito u utiliza tarjeta el 22% relacionado a ocasiones es porque tenemos otro grupo de clientes que paga por medio de transferencia bancaria.

*Tabla 13.* Se utilizan medios digitales para registrar las compras a crédito y sus abonos-

|               |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|---------------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| <b>Valido</b> | Nunca        | 10         | 56         | 56                | 56                   |
|               | Casi Nunca   | 5          | 28         | 28                | 84                   |
|               | En ocasiones | 3          | 16         | 16                | 100                  |
|               | Casi Siempre | 0          | 0          | 0                 |                      |
|               | Total        | 18         | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)



*Ilustración 8.* Se utilizan medios digitales para registrar las compras a crédito y sus abonos

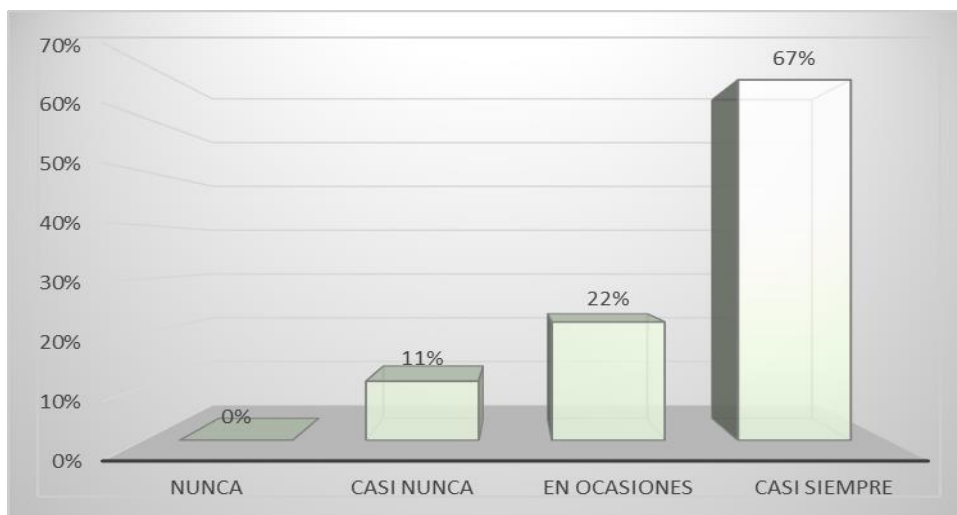
Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 13 y figura 8, observamos que el 56% de los encuestados consideran que nunca se llevan registros digitales de las cuentas a crédito, lo que se lleva es un registro manual en papel de los productos vendidos pro esta forma y los nombres de clientes y montos adeudados, 28% casi nunca 16% son clientes que comprar a crédito y hacen pagos por transferencia y estos llevan el control de los saldos.

*Tabla 14. Los abonos recibidos son registrados en el momento que se reciben por el cajero o vendedor*

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Nunca   | 1          | 11         | 11                | 11                   |
|        | En ocasiones | 2          | 22         | 22                | 33                   |
|        | Casi Siempre | 6          | 67         | 67                | 100                  |
|        | Total        | 9          | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)



*Ilustración 9.* Los abonos recibidos son registrados en el momento que se reciben por el cajero o vendedor

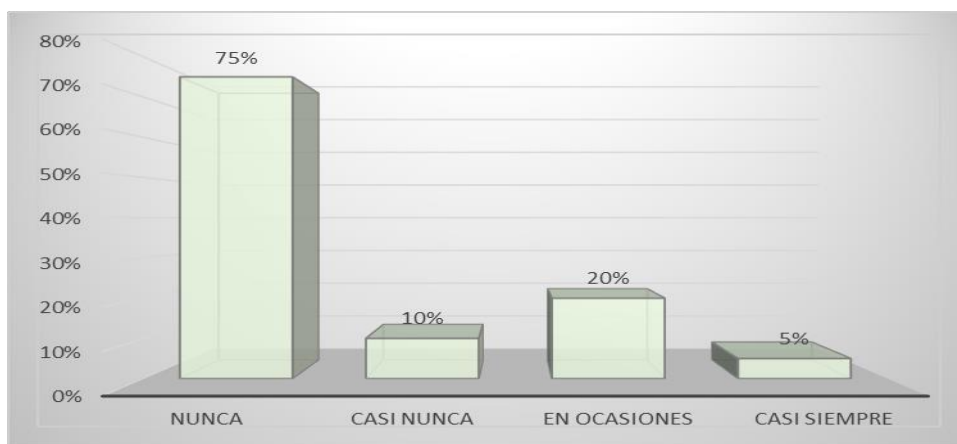
Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 14 y figura 9, observamos que el 67% de los encuestados consideran que casi siempre se llevan los registros de los abonos de ellos clientes de forma oportuna, 22% que corresponde a en ocasiones es debido a pagos que se reciben fuera del negocio y hasta que se trasladan a la ferretería se registran 11% fueron operarios que recibían un abono de ventas de familiares y estos no los registran hasta que se descuenta la quincena y nunca en 0% de ocasiones se han quedado sin registrar.

*Tabla 15. La ferretería cuenta con un catálogo impreso o digital donde se pueda ver los distintos productos que venden a sus clientes*

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 15         | 75         | 75                | 75                   |
|        | Casi Nunca   | 2          | 10         | 10                | 85                   |
|        | En ocasiones | 2          | 20         | 20                | 95                   |
|        | Casi Siempre | 1          | 5          | 5                 | 100                  |
|        | Total        | 20         | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)



*Ilustración 10.* La ferretería cuenta con un catálogo impreso o digital donde se pueda ver los distintos productos que venden a sus clientes.

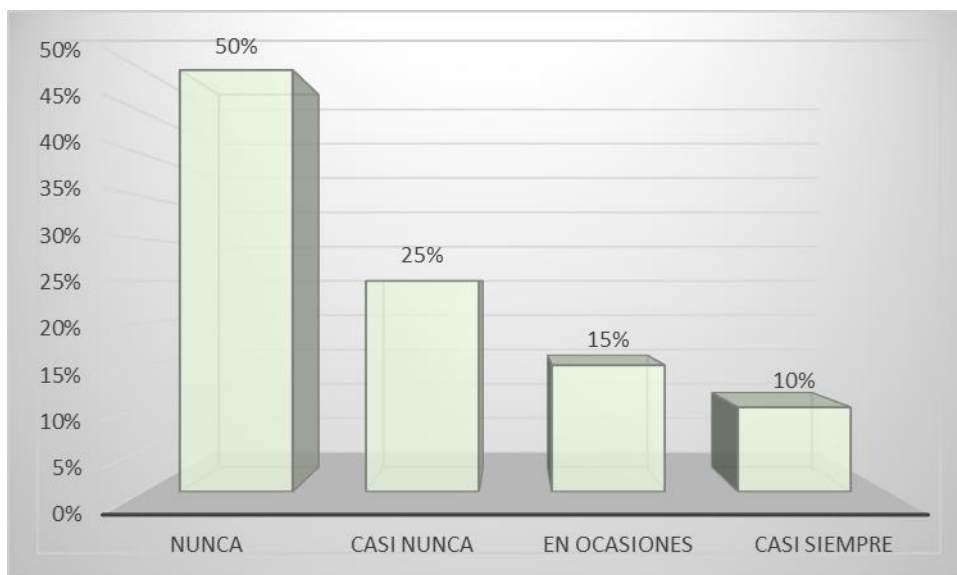
Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 15 y figura 10, observamos que el 75% de los encuestados consideran que nunca se cuenta con un catálogo que muestre todos los productos o bienes que están a la venta, 30% que corresponde a la suma de 10% de casi nunca y 20% en ocasiones es debido a venta de productos que se encuentran a la venta por medio de catálogos como pinturas y herramientas la mejora del hogar 5% fueron ventas que correspondían a otros productos en catálogo no en estantería.

Tabla 16. *La ferretería cuenta con una página web u otro medio digital atractivo que facilite la búsqueda de productos o servicios ofrecidos a los clientes*

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 10         | 50         | 50                | 50                   |
|        | Casi Nunca   | 5          | 25         | 25                | 75                   |
|        | En ocasiones | 3          | 15         | 15                | 90                   |
|        | Casi Siempre | 2          | 10         | 10                | 100                  |
|        | Total        | 20         | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)



*Ilustración 11.* La ferretería cuenta con una página web u otro medio digital atractivo que facilite la búsqueda de productos o servicios ofrecidos a los clientes

Fuente: Elaboración propia. (2021)

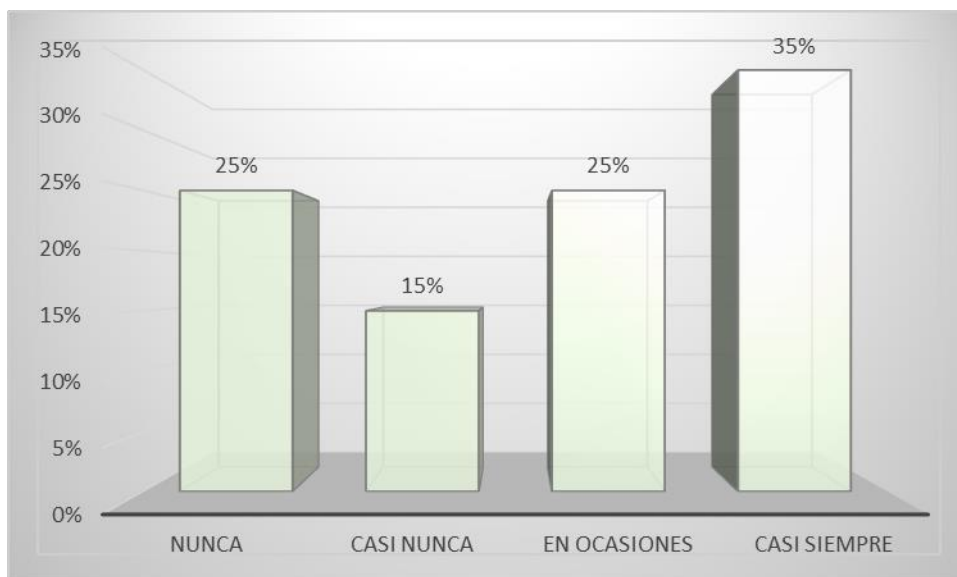
De la tabla 16 y figura 11, observamos que el 75% de los encuestados consideran que nunca o casi nunca se cuenta con una página web a donde se pueda visitar y ver productos para la venta 25% que corresponde a la suma de 15% de en ocasiones y 20% casi siempre es debido a que la ferretería cuenta con un perfil en Facebook donde pueden ver información relacionada a la ferretería mas no a productos para la venta.

*Tabla 17. La ferretería cuenta con rotulación y estanterías que faciliten la identificación de los productos disponibles para la venta*

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 5          | 25         | 25                | 25                   |
|        | Casi Nunca   | 3          | 15         | 15                | 40                   |
|        | En ocasiones | 5          | 25         | 25                | 65                   |
|        | Casi Siempre | 7          | 35         | 35                | 100                  |
|        | Total        | 20         | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)





*Ilustración 12.* La ferretería cuenta con rotulación y estanterías que faciliten la identificación de los productos disponibles para la venta.

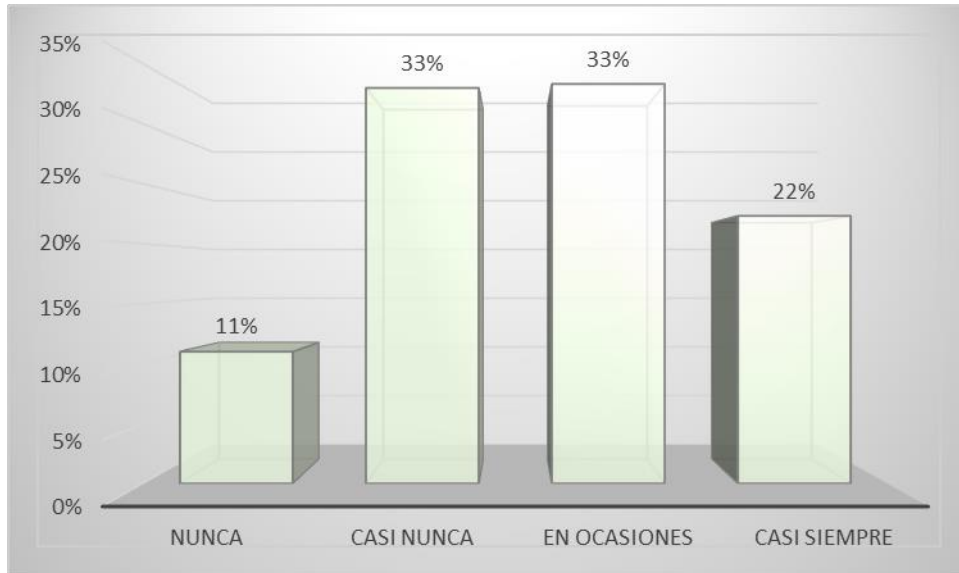
Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 17 y figura 12, observamos que el 35% de los encuestados consideran que casi siempre identifican los precios y los productos sin embargo hay un porcentaje alto de un 25% que considera que en ocasiones y otro 25% que nunca, también hay otro 15% que casi nunca los identifica, esto evidencia que en su mayoría no hay un orden o fácil identificación de precios y productos para la venta.

*Tabla 18. En periodos distintos y manteniendo el mismo volumen de ventas y servicios ofrecidos, los resultados por clientes tienen márgenes parecidos de acuerdo con el análisis del área contable o contador*

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 1          | 11.1       | 11.1              | 11                   |
|        | Casi Nunca   | 3          | 33.3       | 33.3              | 34                   |
|        | En ocasiones | 3          | 33.3       | 33.3              | 68                   |
|        | Casi Siempre | 2          | 22.2       | 22.2              | 100                  |
|        | Total        | 9          | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)



*Ilustración 13.* En periodos distintos y manteniendo el mismo volumen de ventas y servicios ofrecidos, los resultados por clientes tienen márgenes parecidos de acuerdo con el análisis del área contable o contador

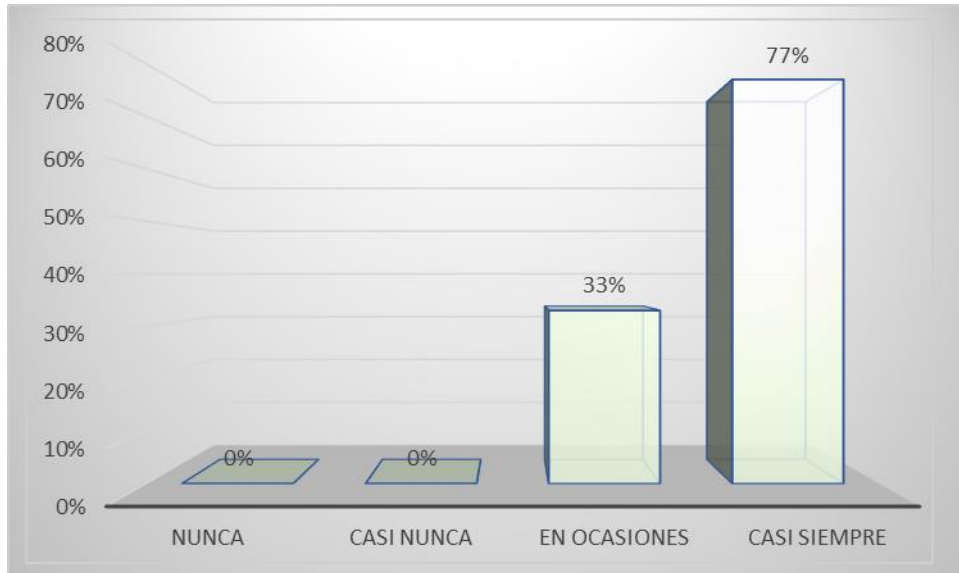
Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 18 y figura 13, El 33% de los encuestados considera que casi nunca, periodos distintos y manteniendo el mismo volumen de servicios, los resultados por clientes tienen márgenes parecidos de acuerdo con el análisis del área contable 33% en ocasiones, 22% casi siempre y 11% nunca

*Tabla 19. Las bajas en clientes y ventas afectan la liquidez corriente de la empresa y disminuye sus resultados*

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Nunca   | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | En ocasiones | 3          | 33         | 33                | 33                   |
|        | Casi Siempre | 7          | 77         | 77                | 100                  |
|        | Total        | 10         | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)



*Ilustración 14.* Las bajas en clientes y ventas afecta la liquidez corriente de la empresa y disminuye sus resultados.

Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 19 y figura 14, El 77% de los encuestados considera casi siempre, las bajas en ventas afectan la liquidez y las cuentas corrientes de la empresa disminuyendo sus resultados y su patrimonio, un 33% también considera que, en ocasiones, lo que evidencia es que un 100% si cree que una baja en ventas es perjudicial para las operaciones corrientes del comercio.

*Tabla 20.* En el ejercicio contable donde se reconoce el ingreso generado durante el periodo se logra evidenciar las ingresos brutos y posibles ganancias después de impuesto al cierre del último periodo.

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Nunca   | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | En ocasiones | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Siempre | 2          | 100        | 100               | 100                  |
|        | Total        | 2          | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)



*Ilustración 15.* En el ejercicio contable donde se reconoce el ingreso generado durante el periodo se logra evidenciar las ingresos brutos y posibles ganancias después de impuesto al cierre del último periodo

Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 20 y figura 15, El 100% de los encuestados considera que casi siempre, los resultados positivos en el cierre del periodo llevan a una ganancia neta al final y una distribución de dividendos de acuerdo con lo que corresponde según el último periodo, aunque no se puede evidenciar comparando el periodo anterior 2019 si hubo o no una disminución en utilidad neta

*Tabla 21. El resultado de cada periodo contable es acorde a los servicios brindados y costos generados en su oportunidad en beneficio de los clientes y colaboradores*

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Nunca   | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | En ocasiones | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Siempre | 2          | 100        | 100               | 100                  |
|        | Total        | 2          | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)



*Ilustración 16* El resultado de cada periodo contable es acorde a los servicios brindados y costos generados en su oportunidad en beneficio de los clientes y colaboradores

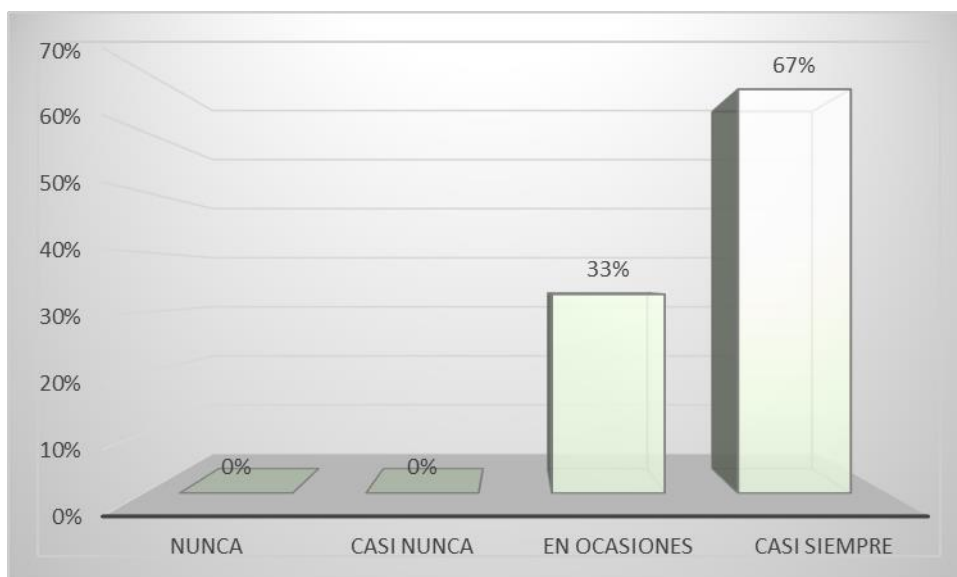
Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 21 y figura 16, El 100% al finalizar el periodo se reflejan correctamente los beneficios recibidos y los costos generados de cada periodo contable es de acorde a los servicios brindados y costos generados en su oportunidad en beneficio de los clientes y empresa.

*Tabla 22. Los ingresos reconocidos y registrados guardan relación con los costos y/o gastos incurridos en la atención a los clientes.*

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Nunca   | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | En ocasiones | 3          | 33         | 33                | 33                   |
|        | Casi Siempre | 6          | 67         | 67                | 100                  |
|        | Total        | 9          | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)



*Ilustración 17* Los ingresos reconocidos y registrados guarda relación con los costos y/o gastos incurridos en la atención a los clientes.

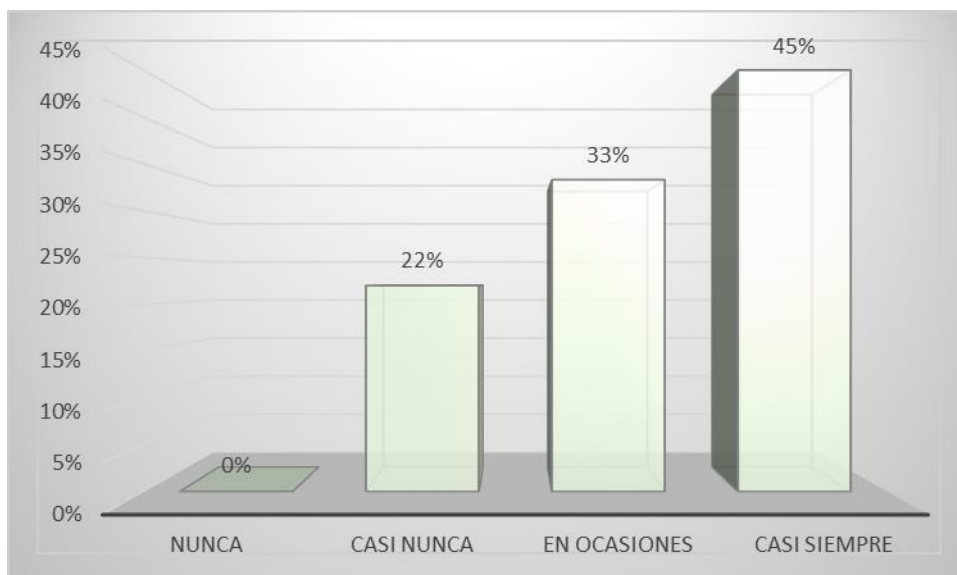
Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 22 y figura 17, El 67% de los encuestados considera casi siempre, los ingresos recibidos guardan relación con los costos y/o gastos incurridos en la atención de los clientes o ventas y un 33% en ocasiones.

*Tabla 23. Los ingresos o facturación son revisados exhaustivamente previos al registro en libros.*

|        |              | <b>Frecuencia</b> | <b>Porcentaje</b> | <b>Porcentaje Valido</b> | <b>Porcentaje Acumulado</b> |
|--------|--------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
|        | Nunca        | 0                 | 0                 | 0                        | 0                           |
| Valido | Casi Nunca   | 2                 | 22.2              | 22                       | 22                          |
|        | En ocasiones | 3                 | 33.3              | 33                       | 55                          |
|        | Casi Siempre | 4                 | 45                | 45                       | 100                         |
|        | Total        | 9                 | 100               | 100                      |                             |

Fuente: Elaboración propia. (2021)



*Ilustración 18* Los ingresos o facturación son revisados exhaustivamente previos al registro en libros.

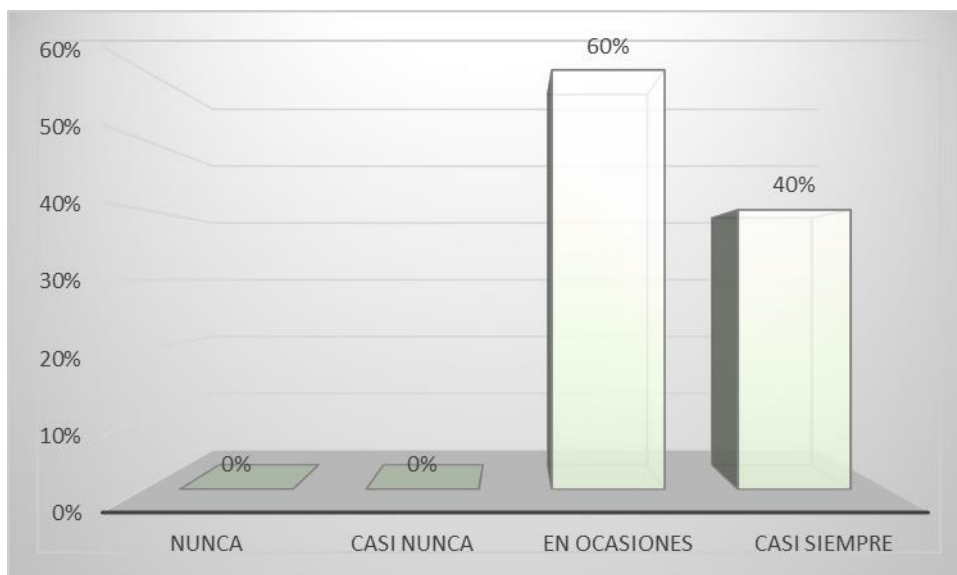
Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 23 y figura 18, El 45% de los encuestados considera que casi siempre los ingresos o facturación son revisados exhaustivamente previos al registro en libros, un 33% en ocasiones y un 22% casi nunca

*Tabla 24. Los jefes o colaboradores encargados del área de almacén cuentan con controles para verificar a la salida o ingreso de mercadería para la venta*

|        |              | <b>Frecuencia</b> | <b>Porcentaje</b> | <b>Porcentaje Valido</b> | <b>Porcentaje Acumulado</b> |
|--------|--------------|-------------------|-------------------|--------------------------|-----------------------------|
|        | Nunca        | 0                 | 0                 | 0                        | 0                           |
| Valido | Casi Nunca   | 0                 | 0                 | 0                        | 0                           |
|        | En ocasiones | 6                 | 60                | 60                       | 60                          |
|        | Casi Siempre | 4                 | 40                | 40                       | 100                         |
|        | Total        | 10                | 100               | 100                      |                             |

Fuente: Elaboración propia. (2021)



*Ilustración 19* Los jefes o colaboradores encargados del área de almacén cuentan con controles para verificar a la salida o ingreso de mercadería para la venta

Fuente: Elaboración propia. (2021)

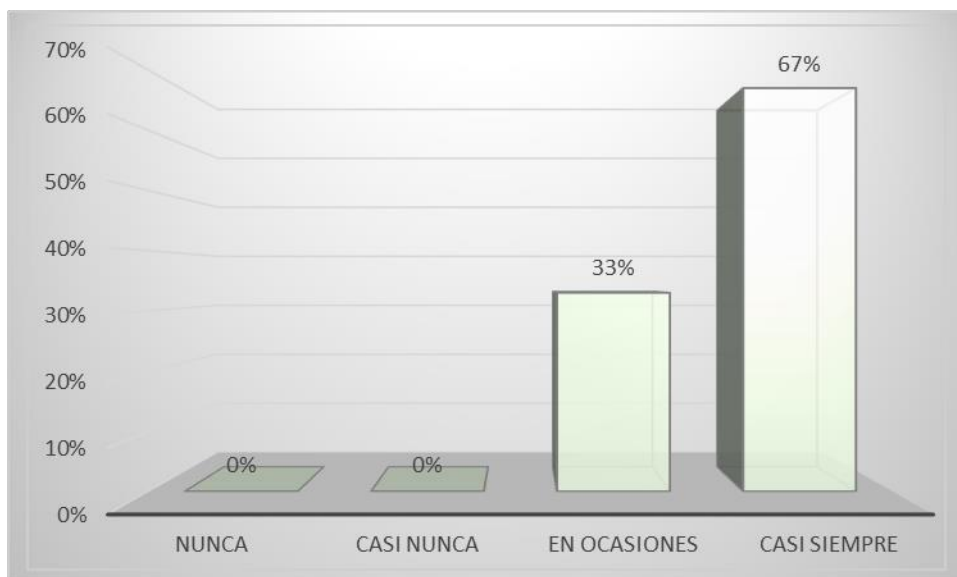
De la tabla 24 y figura 19, El 60% de los encuestados considera que, en ocasiones, si se cuenta con controles para la entrada y salida de mercadería y en un 40% casi siempre. Mientras que en 0% nunca o casi nunca

*Tabla 25. Todos los gastos son emitidos y registrados de forma apropiada y oportuna correspondiente a su periodo y revisados por el contador y dueño*

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Nunca   | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | En ocasiones | 3          | 33         | 33                | 33                   |
|        | Casi Siempre | 7          | 67         | 67                | 100                  |
|        | Total        | 10         | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)





*Ilustración 20.* Todos los gastos son emitidos y registrados de forma apropiada y oportuna correspondiente a su periodo y revisados por el contador y dueño

Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 25 y figura 20, El 67% de los encuestados considera que casi siempre, todos los gastos emitidos son registrados y revisados de forma oportuna durante el periodo por el dueño y contador mientras que un 33% considera que en ocasiones

*Tabla 26. Los gastos operativos, administrativos y de ventas son medidos con fiabilidad y contabilizados razonablemente por el área contable*

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Nunca   | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | En ocasiones | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Siempre | 2          | 100        | 100               | 100                  |
|        | Total        | 2          | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)



*Ilustración 21.* Los gastos operativos, administrativos y de ventas son medidos con fiabilidad y contabilizados razonablemente por el área contable

Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 26 y figura 21, El 100% de los encuestados considera que casi siempre, gastos operativos, administrativos y de ventas son medidos con fiabilidad y contabilizados razonablemente por el área contable.

*Tabla 27.* Los resultados son razonables y se dan en función a la operatividad de la empresa por los servicios brindados y costos asumidos.

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Nunca   | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | En ocasiones | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Siempre | 2          | 100        | 100               | 100                  |
|        | Total        | 2          | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)



*Ilustración 22.* Los resultados son razonables y se dan en función a la operatividad de la empresa por los servicios brindados y costos asumidos.

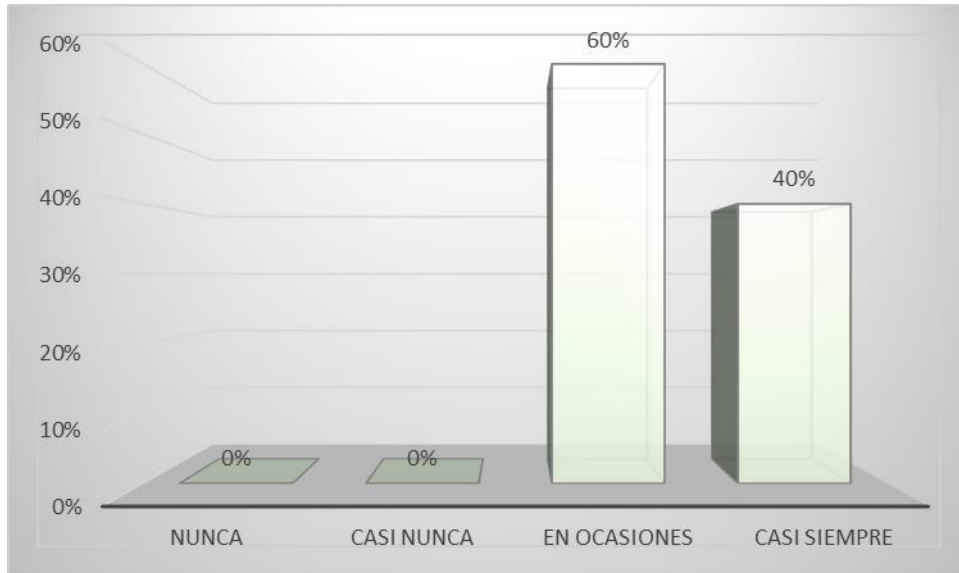
Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 27 y figura 22, El 100% de los encuestados considera casi siempre, los resultados son razonables y se dan en función a la operatividad de la empresa por los servicios brindados y costos asumidos.

*Tabla 28. El estado de flujo efectivo ayuda a controlar las cuentas corrientes, con el objetivo de no sobregirar las mismas y que la empresa ten estabilidad en su liquidez.*

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Nunca   | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | En ocasiones | 6          | 60         | 60                | 60                   |
|        | Casi Siempre | 4          | 40         | 40                | 100                  |
|        | Total        | 10         | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)



*Ilustración 23* El estado de flujo efectivo ayuda a controlar las cuentas corrientes, con el objetivo de no sobregirar las mismas y que la empresa ten estabilidad en su liquidez.

Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 28 y figura 23, El 60% de los encuestados considera que en ocasiones, estado de flujo efectivo ayuda a controlar las cuentas corrientes, con el objetivo de no sobregirar las mismas y que la empresa ten estabilidad en su liquidez, mientras que un 40% considera que casi siempre.

**Elaborar un detalle de los requerimientos de la NIC 18 para aplicarlos a las cuentas de ingreso ordinarios de la ferretería la central ciudad Colon**

Las siguientes tablas buscan analizar y relacionar si los ingresos cumplen con los requerimientos de la NIC 18

Tabla 29. La venta de productos y servicios ofrecidos registrado contablemente de forma correcta y eficaz.

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Nunca   | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | En ocasiones | 2          | 22         | 22                | 22                   |
|        | Casi Siempre | 7          | 78         | 78                | 100                  |
|        | Total        | 9          | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)



Ilustración 24. La venta de productos y servicios ofrecidos registrado contablemente de forma correcta y eficaz

Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 29 y figura 24, observamos que el 78% de los encuestados consideran que casi siempre hay un registro eficaz de las ventas y servicios ofrecidos un 22% considera que en ocasiones mientras que en un 0% casi nunca o nunca.

Tabla 30. *Las facturaciones a crédito son cobradas de forma proactiva y eficiente para evitar una perdida y tener que contar con una provisión por incobrable*

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Nunca   | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | En ocasiones | 6          | 60         | 60                | 60                   |
|        | Casi Siempre | 4          | 40         | 40                | 100                  |
|        | Total        | 10         | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)

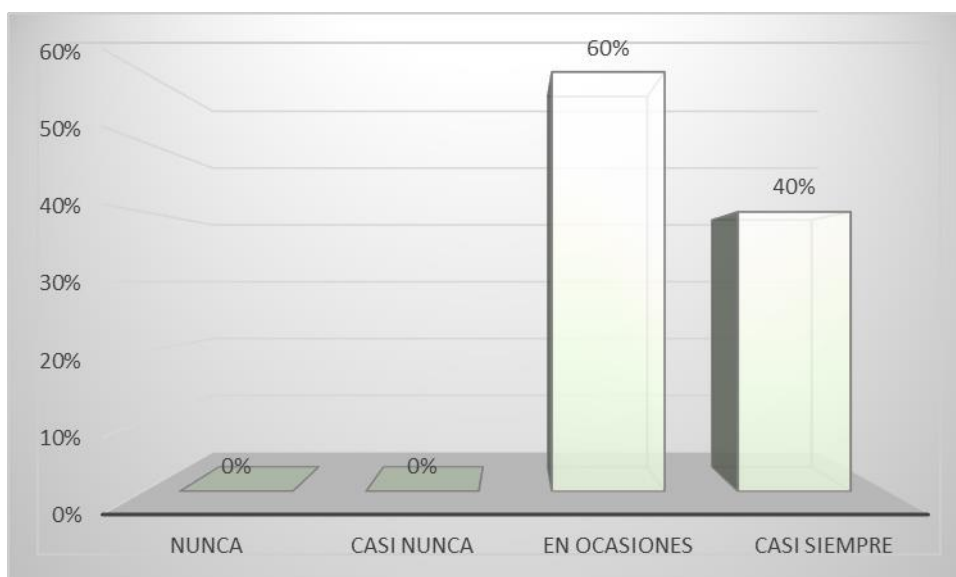


Ilustración 25. *Las facturaciones a crédito son cobradas de forma proactiva y eficiente para evitar una perdida y tener que contar con una provisión por incobrable*

Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 30 y figura 25, El 60% de los encuestados considera que, en ocasiones, Las facturaciones a crédito son cobradas de forma proactiva y eficiente para evitar una perdida y tener que contar con una provisión por incobrables periodos distintos y manteniendo el mismo volumen de servicios, los resultados por clientes un 40% casi siempre y un 0% nunca o casi nunca.

Tabla 31. *Todas las ventas se registran y se procesan para su debido reconocimiento en el incremento o disminución, a través del área contable.*

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Nunca   | 3          | 30         | 30                | 30                   |
|        | En ocasiones | 3          | 30         | 30                | 60                   |
|        | Casi Siempre | 4          | 40         | 40                | 100                  |
|        | Total        | 10         | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)

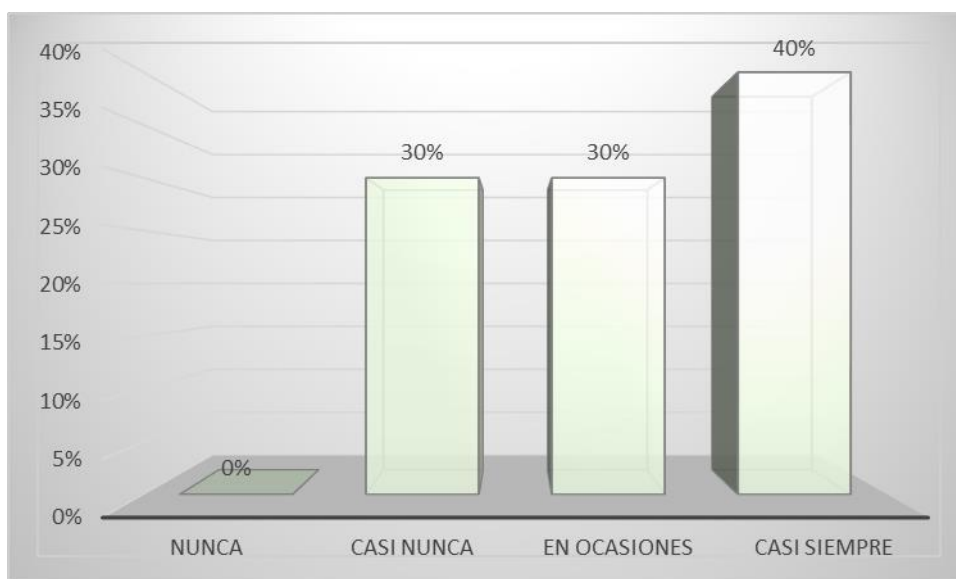


Ilustración 26 *Todas las ventas se registran y se procesan para su debido reconocimiento en el incremento o disminución, a través del área contable.*

Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 31 y figura 26, observamos que el 40% de los encuestados consideran que casi siempre hay un registro eficaz de parte del área contable un 30% en ocasiones, otro 30% casi nunca y finalmente un 0% nunca esta situación se da ya que el servicio del contador se limita a una visita veces al mes.

Tabla 32. Los servicios de transporte y de instalaciones de productos vendidos se facturan adecuadamente.

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 2          | 10         | 10                | 10                   |
|        | Casi Nunca   | 5          | 25         | 25                | 35                   |
|        | En ocasiones | 3          | 15         | 15                | 50                   |
|        | Casi Siempre | 10         | 50         | 50                | 100                  |
|        | Total        | 20         | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)

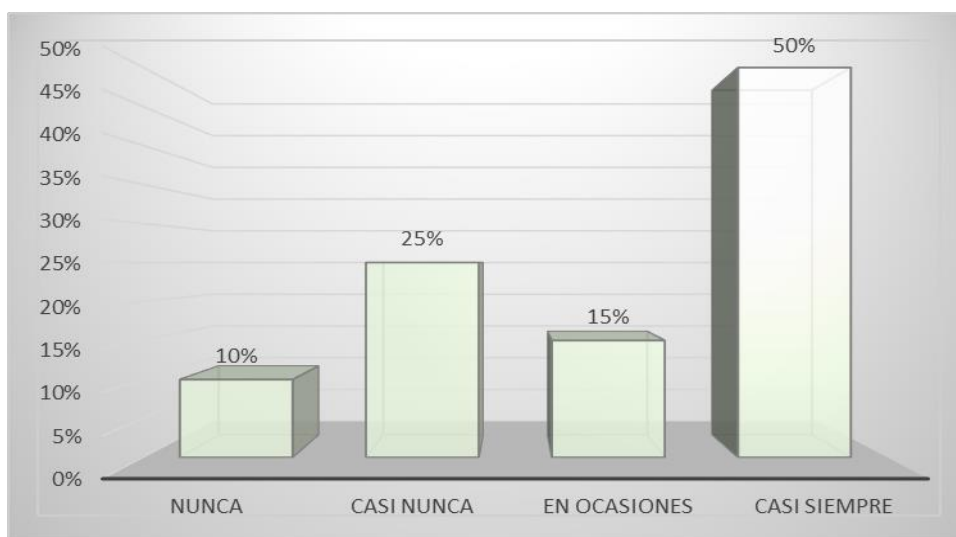


Ilustración 27 Los servicios de transporte y de instalaciones de productos vendidos se facturan adecuadamente.

Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 32 y figura 27, observamos que el 50% de los encuestados consideran que casi siempre hay un registro de los servicios de transporte 25% casi nunca, otro 15% en ocasiones y finalmente un 10% nunca en los escenarios donde casi nunca y nunca se registran la facturación por transporte y otros servicios se da por qué se identifica que hay fletes que se pagan directamente al colaborador de parte del cliente o se decide no cobrarle por el transporte dependiendo del monto no hay una guía para identificar cuando se puede dar este beneficio.



Tabla 33. Los empleados dedicados a las ventas cuentan con un proceso de refrescamiento de precios cuando hay una actualización en la lista de precios.

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 7          | 78         | 78                | 78                   |
|        | Casi Nunca   | 0          | 0          | 0                 | 78                   |
|        | En ocasiones | 0          | 0          | 0                 | 78                   |
|        | Casi Siempre | 2          | 28         | 28                | 100                  |
|        | Total        | 9          | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)

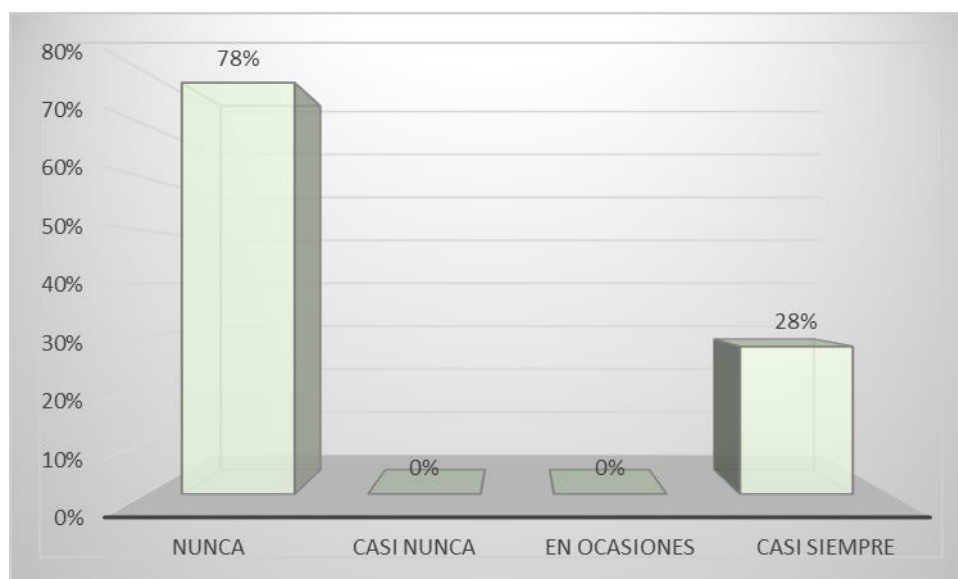


Ilustración 28. Los empleados dedicados a las ventas cuentan con un proceso de refrescamiento de precios cuando hay una actualización en la lista de precios.

Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 33 y figura 28, observamos que el 78% de los encuestados consideran que casi nunca hay un refrescamiento o capacitación cuando hay cambios o actualización de precios lo que sucede es que se les imprime una hoja con la lista del precio nuevo que corresponde al 28% de casi siempre acción del dueño y contador.

## Explorar las posibilidades de un proceso de transformación digital en la Ferretería la Central, Iniciando con las cuentas de ingresos compras y ventas

Las siguientes preguntas y tablas tratan de establecer que tan atrasados en el uso de herramientas tecnológicas se encuentre la ferretería y sus colaboradores

Tabla 34. *Los empleados dedicados a las ventas cuentan con un proceso de capacitación para uso de herramientas tecnológicas o para mejorar el servicio al cliente o ventas.*

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 7          | 78         | 78                | 78                   |
|        | Casi Nunca   | 0          | 0          | 0                 | 78                   |
|        | En ocasiones | 0          | 0          | 0                 | 78                   |
|        | Casi Siempre | 2          | 28         | 28                | 100                  |
|        | Total        | 9          | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)



*Ilustración 29* Los empleados dedicados a las ventas tienen un proceso de capacitación para uso de tecnológicas.

Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 34 y figura 29, observamos que el 78% de los encuestados consideran que casi nunca hay capacitaciones o refrescamientos para atención al cliente y solamente 28% de casi siempre corresponde al Administrador o dueño el cual está directamente involucrado en los cambios y atento a moderar la atención de ellos clientes

Tabla 35. *La gerencia y administración se involucra en los procesos de ventas y servicios brindados*

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Nunca   | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | En ocasiones | 3          | 33         | 33                | 33                   |
|        | Casi Siempre | 6          | 67         | 67                | 100                  |
|        | Total        | 9          | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)

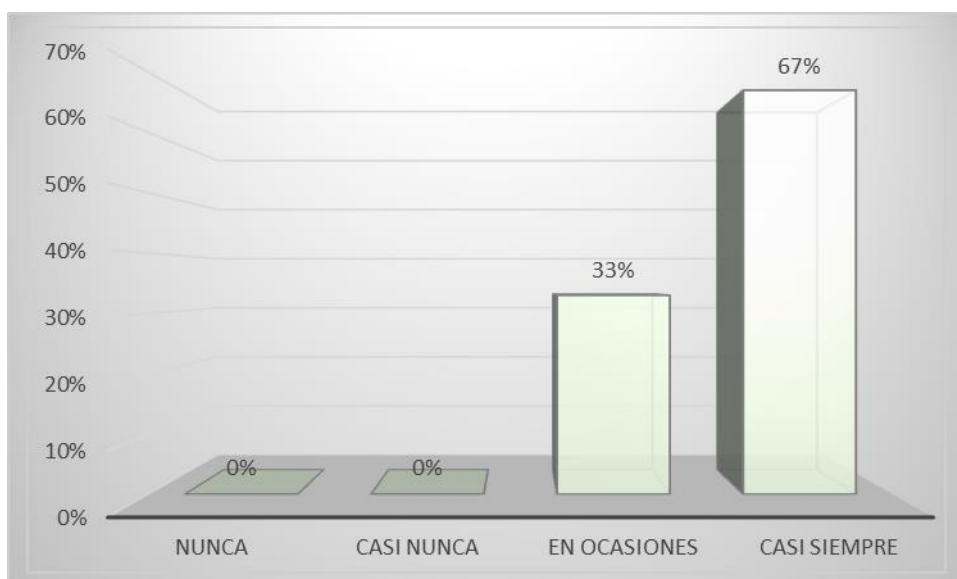


Ilustración 30 *La gerencia y administración se involucra en los procesos de ventas y servicios brindados*

Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 35 y figura 30, observamos que el 67% corresponde a casi siempre y un 33% indica que, en ocasiones, esto corresponde a los tiempo o periodos en los cuales el administrador no está presente o se ausenta por razones relacionadas con el manejo de la ferretería.

Tabla 36. La empresa cuenta con una estrategia de ventas o retención de cliente

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 9          | 100        | 100               | 100                  |
|        | Casi Nunca   | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | En ocasiones | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Siempre | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Total        | 9          | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)



Ilustración 31. La empresa cuenta con una estrategia de ventas o retención de cliente

Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 36 y figura 31, El 100% responde que no hay o se cuenta con una estrategia de ventas o retención de clientes, muy rara vez se busca incrementar ventas por medio de un plan de trabajo.

**Determinar los costos que se requieren de forma macro y micro para una transformación digital en los procesos contables de la Ferretería la Central**

Las siguientes preguntas están relacionadas a lograr cuantificar costos para poder lograr una modernización de los procesos actuales y determinar los costos iniciales que tendría esta transformación.

Tabla 37. *La gerencia y administración reservan un presupuesto para capacitar a vendedores o colaboradores en función de mejorar la estrategia de ventas*

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 7          | 66.66      | 66.66             | 67                   |
|        | Casi Nunca   | 2          | 33.33      | 33.33             | 100                  |
|        | En ocasiones | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Siempre | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Total        | 9          | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)

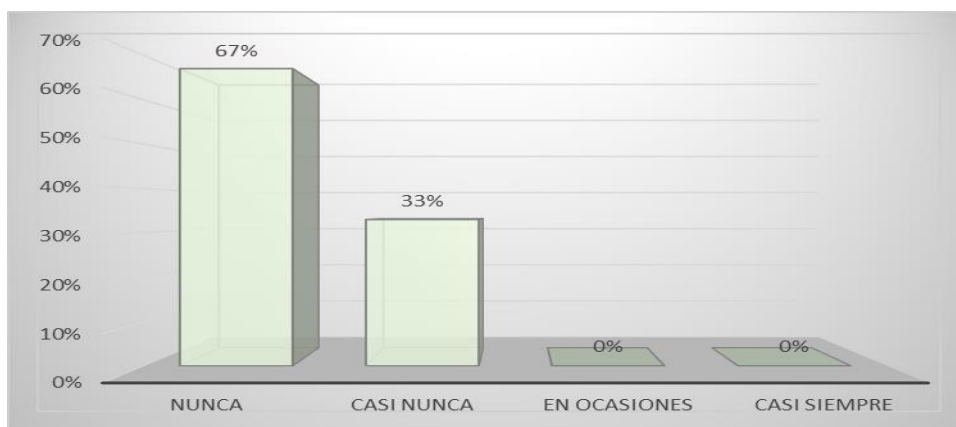


Ilustración 32. *La gerencia y administración reservan un presupuesto para capacitar a vendedores o colaboradores en función de mejorar la estrategia de ventas*

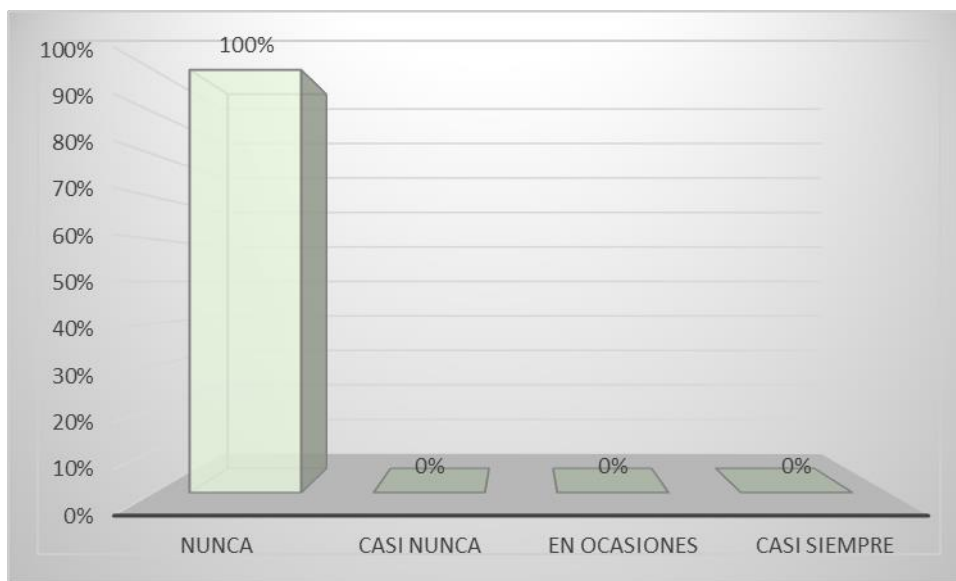
Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 37 y figura 32, observamos que el 67% corresponde a casi nunca y un 33% indica que casi nunca la situación es que no se invierte o no se hace ninguna reserva para capacitar directamente a los colaboradores, ni tampoco se cuenta con una estrategia de ventas

**Tabla 38.** *La empresa tiene presupuesto para promocionarse localmente o por medios publicitarios tradicionales*

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 9          | 100        | 100               | 100                  |
|        | Casi Nunca   | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | En ocasiones | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Siempre | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Total        | 9          | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)



*Ilustración 33.* La empresa tiene presupuesto para promocionarse localmente o por medios publicitarios tradicionales.

Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 38 y figura 33, El 100% responde que no hay o se cuenta con pauta publicitaria tradicional o presupuesto para mercadeo.

Tabla 39. Cuando hay una merma de ventas, se cuenta con algún plan o incentivo para estabilizar la caída de estas

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 9          | 100        | 100               | 100                  |
|        | Casi Nunca   | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | En ocasiones | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Siempre | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Total        | 9          | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)



Ilustración 34. Cuando hay una merma de ventas, se cuenta con algún plan o incentivo para estabilizar la caída de estas

Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 39 y figura 34, El 100% responde que no hay o se cuenta un plan o incentivos que permitan aumentar o mitigar el impacto de caída en ventas.

Tabla 40. La empresa cuenta con alguna línea de crédito para desarrollo u inversión en tecnología

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | No           | 3          | 100        | 100               | 100                  |
|        | Si           | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | En ocasiones | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Siempre | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Total        | 3          | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)

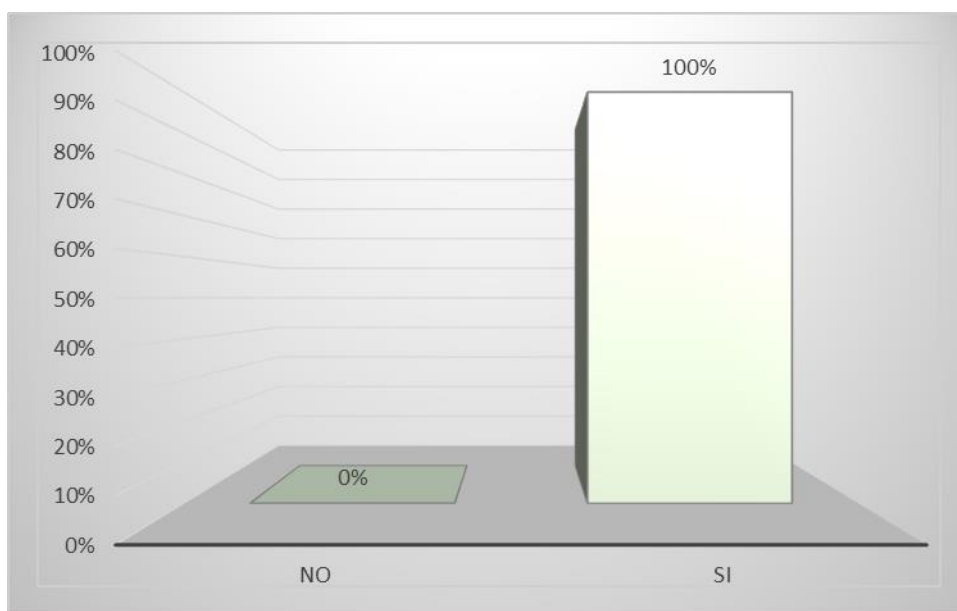


Ilustración 35. La empresa cuenta con alguna línea de crédito para desarrollo u inversión en tecnología

Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 40 y figura 35, observamos que el 100% corresponde que no se cuenta con ninguna línea de crédito para una inversión en instrumentos tecnológicos



Tabla 41. *La gerencia y administración evalúan constantemente la necesidad del uso de tecnologías para proyectar más su negocio o incrementar las ventas*

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | No           | 2          | 50         | 50                | 50                   |
|        | Si           | 1          | 25         | 25                | 75                   |
|        | En ocasiones | 1          | 25         | 25                | 100                  |
|        | Casi Siempre | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Total        | 4          | 100        | 100               |                      |

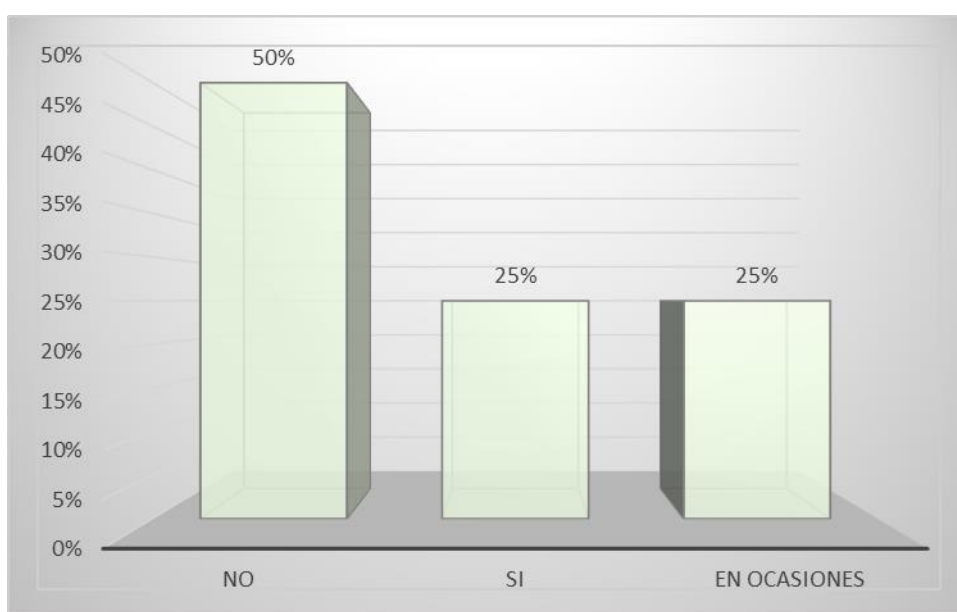


Ilustración 36 *La gerencia y administración evalúan constantemente la necesidad del uso de tecnologías para proyectar más su negocio o incrementar las ventas*

Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 41 y figura 36, observamos que el 50% corresponde a que no se evalúa la inversión en tecnología como una herramienta para aumentar las ventas o proyección del negocio, mientras que en un 25% sí y otro 25 en ocasiones, esto se dan en sesiones de trabajo informal donde se discuten algunas alternativas para aumentar las ventas

Tabla 42. *Con qué frecuencia reciben visitas o asesorías de parte del ministerio de economía o Banca de desarrollo para proveer con información relacionada a los beneficios del uso de tecnología*

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 4          | 100        | 100               | 100                  |
|        | Casi Nunca   | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | En ocasiones | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Siempre | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Total        | 4          | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)



Ilustración 37. *Con qué frecuencia reciben visitas o asesorías de parte del ministerio de economía o Banca de desarrollo para proveer con información relacionada a los beneficios del uso de tecnología*

Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 42 y figura 37, observamos que el 100% considera que no ha habido visitas o asesorías de parte de entidades locales o del gobierno central que les brinde información de como modernizar sus herramientas tecnológicas.

Tabla 43. *Estaría dispuesto a invertir en el uso de herramientas tecnológica*

|        |    | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|----|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Si | 4          | 100        | 100               | 100                  |
|        | No | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        |    | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        |    | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
| Total  |    | 4          | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)

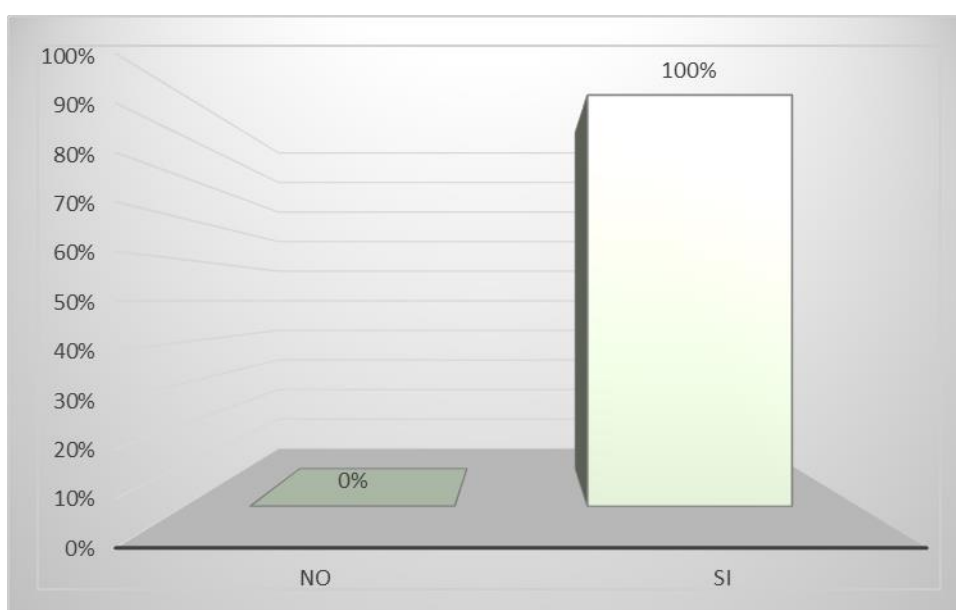


Ilustración 38 *Estaría dispuesto a invertir en el uso de herramientas tecnológica*

Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 43 y figura 38, Es evidente que El dueño e hijos estarían dispuestos a hacer una reserva planificada para invertir en una modernización de sus procesos tecnológicos, si esto les ayudara en el proceso de aumento de ventas.

Tabla 44. Con qué frecuencia asiste a talleres o seminarios para PYMES donde brinden información relacionada a las tecnologías actuales enfocadas en ventas y procesos contables

|        |              | Frecuencia | Porcentaje | Porcentaje Valido | Porcentaje Acumulado |
|--------|--------------|------------|------------|-------------------|----------------------|
| Valido | Nunca        | 7          | 66.66      | 66.66             | 67                   |
|        | Casi Nunca   | 2          | 33.33      | 33.33             | 100                  |
|        | En ocasiones | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Casi Siempre | 0          | 0          | 0                 | 0                    |
|        | Total        | 9          | 100        | 100               |                      |

Fuente: Elaboración propia. (2021)

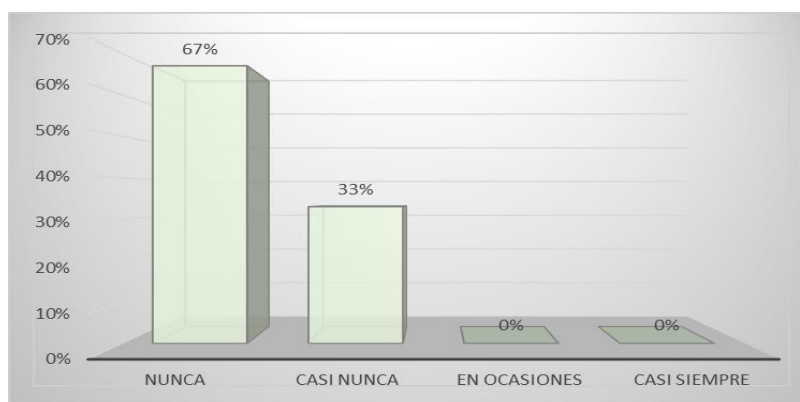


Ilustración 39. Con qué frecuencia asiste a talleres o seminarios para PYMES donde brinden información relacionada a las tecnologías actuales enfocadas en ventas y procesos contables

Fuente: Elaboración propia. (2021)

De la tabla 44 y figura 39, Se puede concluir que un 67% o su mayoría no participa en seminarios ni talleres que les brinde información de nuevas tecnologías, un 33% indica que casi nunca peor esto es porque en algún momento recibieron información relacionada a las tecnológicas disponibles en los mercados de parte de vendedores de softwares.

## **CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

A continuación, estaremos haciendo un resumen de las conclusiones que hemos podido llegar, después de hacer un análisis profundo sobre las áreas de oportunidad identificadas, además de las fortalezas y procesos que hacen que este comercio sea un lugar de preferencia para muchos de los vecinos de ciudad colon.

### **Conclusiones**

De acuerdo con la información que logramos obtener en esta investigación hemos logrado evidenciar que el uso de herramientas digitales es fundamental para el desarrollo, la competitividad y el fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas, en los siguientes 10 puntos vamos a abarcar de forma detallada como se limitan a crecer aquellas entidades que no utilizan herramientas digitales, versus aquellas que si las utilizan y las han adoptado, de forma interna o externa, el surgimiento de estas herramientas tecnológicas, han proporcionado a las entidades mejoras sobresalientes que marcan la diferencia entre aumentar la riquezas o simplemente subsistir, las formas de hacer negocios pasadas y la nueva era tecnológica, ya que hoy en día se vuelve más que un lujo, una necesidad de estar a la vanguardia de las tendencias en software y hardware, para que las PYMES posean información financiera oportuna con una mayor accesibilidad, rapidez y comprensión por parte de los dueños y Clientes de las mismas, ofreciendo así a los administradores o dueños de las entidades, herramientas para que puedan tomar decisiones más eficientes y eficaces que hagan que las PYMES crezcan y alcancen nuevos horizontes, tanto a niveles financieros, publicitarios y de confiabilidad; marcando así mismo una diferencia y nueva perspectiva de la contabilidad como “el trabajo de papeles” formales y los distintos sustitutos, sino innovando en el manejo y desarrollo de la información por medio de bases de datos, redes sociales y softwares focalizados en el tratamiento y registro de los ingresos.

1. Con referencia al objetivo número 1 sobre el análisis del manejo de las cuentas de ingresos, compras y ventas de la Ferretería la Central Ciudad Colón. Las conclusiones derivadas de nuestra valoración es que efectivamente si hay un registro y

aplicación de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados , sin embargo también pudimos evidenciar lo arcaico y manual que es este proceso, donde mucha información a veces solo se guarda en la memoria de la persona que hizo la venta o en un trozo de papel donde se apuntó el artículo vendido y detalle de la venta, esta situación debe de ser mejorada para estandarizar el reconocimiento de los ingresos permitan pautas para presentar y registrar adecuadamente los ingresos que se espera sean reconocidos.

2. También como resultado del desarrollo de los capítulos expuestos anteriormente, en este proyecto final de graduación, se pudo observar por medio de los diferentes análisis y estudios realizados que, para obtener un mejor uso o maximización de los recursos materiales, humanos y financieros, la empresa Ferretería la Central debe realizar revisiones periódicas sobre sus procesos y registros contables, de tal forma que ello conlleve a la Gerencia a tomar mejores decisiones estratégicas sobre su contabilidad y poder prepararse para sus necesidades digitales.

3. Con base a las encuestas y cuestionarios corridos a los empleados, compradores, vendedores, dueño y contador se determinó que estos poseen por lo menos conocimiento sobre el uso de computadoras, redes sociales y algunas herramientas digitales, sin embargo, llama la atención que no haya un plan de inversión a corto o mediano plazo que se enfoque en la digitalización de los procesos contables y crecimiento de empresa. Y en virtud de ser competitivos es necesario plantearse un plan de inversión digital que permita a la organización mantenerse competitiva y actualizada.

4. En referencia al objetivo 2 relacionado con los requerimientos de la NIC 18 para aplicarlos a las cuentas de ingreso ordinarios de la ferretería la central ciudad Colon, se pudo determinar que el valor razonable de sus ingresos o facturación de los clientes no cumple en su totalidad con los parámetros exigidos por la NIC 18, esto podría generar incertidumbre e inseguridad al momento de la toma de decisiones futuras, debido al deficiente procedimiento de facturación poniendo en dificultad y riesgo la

gestión de la empresa sin embargo hay que reconocer también que de forma parcial e cumple teniendo en cuenta que el registro de muchos de los ingresos es de forma manual. Se deduce que la venta de bienes y la prestación de servicios de las distintas formas de venta de productos que la entidad brinda. no asegura una óptima y fiable emisión de estados financieros, debido a los resultados del estudio realizado, sin embargo, la empresa debe poner énfasis en la adopción de las NIC'S

5. La empresa Ferretería la Central debe comprender que, como parte de un sector empresarial en crecimiento, y de alto enfoque y apoyo para su crecimiento como lo son las PYMES en Costa Rica, debe ser capaz de identificar todos los factores entorno a su operatividad que, directa o indirectamente, puedan generar deficiencias u oportunidades de mejora en sus procesos contables. Ello le permite desarrollar un plan de crecimiento sostenido capaz de detectar y mitigar riesgos significativos en sus principales fuentes de ingresos, como clientes focalizados, preferenciales y acceder a un mayor mercado que ayude a solventar cualquier gasto de inversión en tecnologías para la digitalización de sus procesos contables según la normativa aplicable.

6. Las conclusiones derivadas de las preguntas enfocadas en el objetivo 3, relacionado con Explorar las posibilidades de adaptarse al uso de la herramienta de Excel y Power BI en la Ferretería la Central en Ciudad Colon iniciando con las cuentas de ingresos compras y ventas. Se logro determinar que es muy importante que las empresas sean pequeñas o grandes tengan un sistema contable debidamente organizado de modo que las transacciones se registren el momento que ocurran, para lograr una información rápida y oportuna, al finalizar el análisis de la información en cada uno de las preguntas pudimos concluir que La empresa Ferretería la central no cuenta con un sistema contable, peor aún de costos, lo que no permite obtener resultados claros, precisos y la fijación del precio de venta en el producto final. El encargado de la contabilidad y sus procesos son deficientes por cuanto que él no está presente ni atiende consultas en el momento que se le solicitan esto genera una gran de pendencia y espera para poder analizar y tomar decisiones más rápidas No hay una adecuada planificación y

organización para la actualización y digitalización de sus procesos, como un plan de inversión que les permitiera solventar posibles gastos para este desarrollo y actualización de sus procesos contables. La falta de un sistema contable computarizado adecuado no permite obtener información precisa e inmediata, lo que dificulta la toma de decisiones oportunas que beneficien al desarrollo sostenido de la empresa

7. Con relación al Objetivo 4 Determinar los costos y esfuerzo que se requiere de forma macro y micro para implementar el uso de estas herramientas incluyendo inversión en equipo de TIC en los procesos contables para la Ferretería la Central Ciudad Colon.

Visto desde una perspectiva globalizada pudimos recoger información que nos permitió cuantificar el esfuerzo total requerido, para comenzar con un proceso de transformación digital en los procesos contables, ingresos ordinarios, se determina que se debe de iniciar con un levantamiento de la información y mapeo de todos los procesos relacionados con las ventas una vez realizado esta primera etapa, se moverían a una segunda etapa donde se debe de evaluar las herramientas actualmente disponibles que se adapten a la necesidad del negocio, y en una etapa final hacer una inversión fuerte en equipo e infraestructura digital que cumpla con estos requerimientos, presupuesto, cultura de la organización, visión y desarrollo. Estas evidencias refuerzan la necesidad de iniciar con una reserva monetaria o solicitar apoyo financiero, bancario o estatal para este objetivo

8. También hemos evidenciado que, las empresas que no sepan iniciar la digitalización a tiempo tendrán terreno perdido a la hora de competir y en el peor de los escenarios desaparecer. En este sentido, en el portal mi pyme del ministerio de economía permite que las empresas midan su Competitividad Digital sin ningún coste. En ella se tienen en cuenta elementos como el posicionamiento SEO (de cara a los buscadores de internet), la movilidad del usuario en los entornos web de la empresa, la comodidad y percepción del usuario a la hora de navegar por el portal propio o el aprovechamiento de las técnicas de márketing digital para potenciar al máximo estos negocios, además de apoyos y asesorías que se pueden obtener.



9. Como resultado también de esta investigación con respecto a los desafíos que plantea la digitalización, esta no solo está orientada a adaptarse al mercado y a sacar el máximo provecho de las nuevas posibilidades de la tecnología para aumentar los ingresos, sino que en un entorno de globalización y con unas redes con carácter mundial, es importante sensibilizar la importancia de este mercado. Como se puede observar en distintos foros que una buena muestra del cambio de tendencia hacia la digitalización es el crecimiento exponencial del número de empresas start-up que se está dando en el ámbito latinoamericano. El componente digital como premisa está en auge, sobre todo si se tiene en cuenta el empuje de la telefonía móvil y su utilización cada vez mayor a la hora de navegar, comparar o comprar.

10. Finalmente las conclusiones derivadas de este proyecto de investigación nos permiten reconocer que los desafíos que tiene la Ferretería para la digitalización son muy grandes y muchos, peor que en por de mantenerse competitiva debe mantenerse a la vanguardia de los cambios tecnológicos, especialmente los relacionados con la generación de información financiera, debido a que permite obtener información más fidedigna, oportuna y exacta; asimismo, impulsa una mejora en la eficiencia de los procesos. Los objetivos y políticas de una organización grande o pequeña deben prepararse según la naturaleza de sus procesos operativos. Dichos objetivos deben mantener congruencia con la normativa aplicable y deben contener los lineamientos mínimos para una adecuada revelación de la información contable.

## **Recomendaciones.**

A continuación, estaremos haciendo un resumen de las recomendaciones que fueron identificadas, como resultado del análisis de este proyecto.

1. Con referencia al objetivo número 1 sobre el análisis del manejo de las cuentas de ingresos, compras y ventas de la Ferretería la Central Ciudad Colón. Se recomienda en base al este estudio que se debe de hacer un plan de inversión en tecnologías de la información o al menos en herramientas contables digitales. Con la investigación realizada con respecto al uso de las TIC en las PYMES se determinó la importancia que tienen estas para el desarrollo de un negocio, en este caso para este comercio Ferretería la central, esto apoyaría el proceso de contabilidad por medio de la utilización de software y equipo más moderno, ya que aunque es latente la presencia de algunos equipos de cómputo este no se le está dando la utilización adecuada o no se conoce la forma de utilizarlas en el área de la contabilidad que es una de las áreas más importante de una empresa, sobre todo para el manejo adecuado del registro de ingresos

2. Cabe resaltar también que se recomienda a la administración importancia para el levantamiento digital de todos los documentos tanto de carácter formal como sustantivos de la empresa por cualquier daño o deterioro que sufra la documentación ya que estos le pueden servir como respaldo de la información para su consulta o utilización en cualquier momento en que se requiera y sobre todo en cualquier lugar con el simple hecho de acceder a la nube e ingresar a la carpeta que contenga la información deseada; por lo anterior se recomienda que al momento de elaborar las declaraciones tributarias y al procesar la contabilidad se puedan escanear toda la documentación

3. Se recomienda a los dueños que tengan un mayor acercamiento a su información contable donde se refleja la situación de la empresa, dicho acercamiento no requiere de un coste adicional solo el hecho de la utilización de las herramientas actuales por medio de las cuales se podrá tener la comunicación con el contador de una forma

periódica. Mejorar los canales de comunicación generados en la propuesta para la mejora de la gestión contable, con el propósito de obtener un mecanismo que les permita optimizar y estandarizar los mismos; asimismo, que les permita capitalizar el conocimiento adquirido de manera más oportuna, en el proceso de ventas y registros de ingresos

4. En referencia al objetivo 2 relacionado con los requerimientos de la NIC 18 para aplicarlos a las cuentas de ingreso ordinarios de la ferretería la central ciudad Colon, la empresa debe tener muy en cuenta la medición de los precios de transacción, las obligaciones de desempeño y también los cambios en el precio de transacción de acuerdo a la información presentada en los catálogos existentes y los etiquetados , asimismo para poder tener los costos correctamente asignados y reconocido eficientemente para que la empresa pueda reconocer los ingresos por actividades ordinarias.

5. La empresa Ferretería la Central debe comprender que, como parte de un sector empresarial en crecimiento, y de alto enfoque y apoyo para su crecimiento como lo son las PYMES en Costa Rica, debe de buscar asesoría que le permita corregir las oportunidades identificadas en este estudio, asesoría para el uso de soluciones digitales para la contabilidad, para su mercadeo y para los controles y almacenajes de mercadería ya que los servicios os servicios basados en la nube permiten acceder a archivos compartidos en internet –como Google Drive– para ayudar a mantener la continuidad de su negocio desde cualquier lugar. Explore las plataformas que ofrecen y busque aquellas que se adapten mejor a estas necesidades, desde almacenar su información en la nube para tenerla disponible todo el tiempo, trabajar de manera colaborativa, dispersa y remota, así como editar documentos en tiempo real. Contrate un proveedor que, además de orientarle para diseñar su página, le brinde certificados de seguridad –aquellos que muestran un candado al buscar un sitio web–, pues protegen la información de sus clientes y dan certeza a navegadores como Google sobre la seguridad de su sitio,

ayudando a colocarlo entre los primeros resultados de búsqueda y dando mayor exposición a su negocio.

6. Las conclusiones derivadas de las preguntas enfocadas en el objetivo 3, relacionado con Explorar las posibilidades de adaptarse al uso de la herramienta de Excel y Power BI en la Ferretería la Central en Ciudad Colon iniciando con las cuentas de ingresos compras y ventas. Debe de eliminar el miedo a la tecnología en vez de quedarse con dudas, puede optar por las tecnologías que existen y que proveen de muchas soluciones que le ayudarán a impulsar su negocio digital. Acérquese a preguntar cuáles son las que más le convienen. Expertos le pueden orientar desde el momento de elegir el tipo enfoque y mercado que quiere alcanzar en redes sociales, seleccionar dónde almacenar toda la información que recibirá, hasta crear un correo institucional personalizado para darle certeza a sus clientes de estar tratando con una empresa real, uno d ellos puntos fuertes que se obtiene de esta investigación es definitivamente dejar el apego por la forma tradicional de hacer negocios y reinventarse para poder seguir compitiendo y alcanzar otros mercados para lograr un crecimiento sostenido

7. Con relación a las conclusiones antes analizadas y compartidas re recomienda hacer un presupuesto y una reserva monetaria que le permita en un mediano plazo optar por una actualización de todos los equipos de cómputo y softwares, esto con el fin de facilitar el proceso de transformación y actualización que necesita la ferretería, de acuerdo con las necesidades ya mencionadas, una vez ejecutado el presupuesto para este fin debe de contratar un proveedor de servicios de Nube y de software contable el cual le dará los beneficios mencionados en este estudio, como lo es la implementación del sistema mediante la migración de la mayor cantidad de procesos a SAP, con el fin de mantener almacenada toda la información en un solo sistema y aprovechar al máximo las funcionalidades que ofrece el mismo, que van desde el seguimiento que se le puede dar a una transacción, hasta la generación de reportes que servirán para tomar decisiones de forma más oportuna. Si esta opción es considerada costosa o elevada para el presupuesto entonces al menos debe de utilizar bases de datos como Excel, Power BI y las que hemos mencionado en este estudio

8. Se recomienda eliminar todos los registros y auxiliares que se lleven de forma manual, y que se aproveche las funcionalidades de los equipos actuales de cómputo y de software, esto ayudara a reducir el riesgo de errores manuales, así como la posibilidad de que los auxiliares no estén conciliados, ya que si se manejan desde el mismo sistema cuentan con la ventaja de una constante actualización después de un asiento; en esta misma línea se debe de seguir con un procedimiento común para ingresar asientos correctivos de periodos anteriores. Tal cual lo hemos indicado a la administración un sistema contable como tal más la implementación y actualización del uso de redes sociales le ayudaría a la empresa en aumentar su exposición de marca y por ende un alcance mayor a otros clientes.

9. Se recomienda implementar un plan de capacitación y actualización en el uso de herramientas digitales y redes sociales a todos los colaboradores, cuyo objetivo debe de ser la búsqueda de la adaptación rápida a los nuevos canales de comunicación digital y además de la rápida migración de todos los procesos manuales a procesos automatizados y digitales. Para este proceso se debe de incentivar las competencias de habilidades digitales, dotar de herramientas acordes a la necesidad de la empresa, es necesario desarrollar la capacidad para repensar y reinventarse constantemente, la actitud hacia el cambio es fundamental , es necesario comprender que la motivación más grande en un proceso de transformación digital es el tener claro lo que se persigue con el mismo y este esté bien claro para todos los colaboradores el cual va de la mano de incrementar ventas y mejorar mediante esta transformación la toma de decisiones tácticas que permitan incrementar la riqueza de este negocio

10. Finalmente como ultima recomendación se debe de adoptar una mentalidad de transformación constante que estén a la altura de los retos de la actualizada, esto para mejorar no solo el proceso contable para el manejo de los ingresos, pero también para dotar a cada colaborador con la mentalidad y habilidades necesarias para poder desarrollar sus funciones de forma adecuada y sacar el provecho máximo a esta inversión en herramientas digitales, cada uno d ellos miembros de esta

empresas deben tener claro lo que persiguen cada día al iniciar labores, como lo es el objetivo, la visión y cultura que ayudamos a redactar en esta investigación. También se debe reforzar la necesidad de buscar apoyo del gobierno local y central en estos temas de actualización mediante los distintos canales que existen actualmente y que fueron creados con este propósito para el desarrollo de las PYMEs en Costa Rica. Los tiempos son estratégicos y de suma importancia, y para esperar tener éxito deben poner fechas a cada una de estas acciones este proceso no sólo incumbe a los usuarios, sino que modifica la metodología de trabajo de Ferretería, haciéndola más eficiente y práctica. Lejos de ser un obstáculo para superar, el uso continuado de las nuevas tecnologías se puede convertir en el principal aliado de esta organización gracias a la digitalización de los procesos y las ventajas que ello conlleva.

## **CAPÍTULO VI. PROPUESTA DE MEJORAMIENTO.**

Según el análisis realizado para la empresa Ferretería la Central, en este capítulo, se presentará y desarrollará una propuesta compuesta por acciones y estrategia que la empresa debe de realizar para llevar a cabo una transformación digital en sus procesos de registros de ingresos NIC 18 y automatización de sus procesos contables con el fin de que sea una opción para que la empresa tenga mayor facilidad en caso de que decida realizar la implantación.

### **Objetivo general de la propuesta**

Presentar un plan de trabajo que considere las necesidades actuales del comercio para el proceso de digitalización de los procesos contables en las cuentas de ingresos ordinarios según la NIC18 con el propósito de que esta sea una solución viable y accesible en caso de que la empresa decida implementar esta propuesta.

### **Objetivos específicos de la propuesta.**

1. Consolidar una lista de requerimientos específicos sobre los activos que necesitan ser reemplazados para la implementación de un nuevo software contable
2. Cotizar el costo total de inversión para la actualización de equipo y capacitación
3. Capacitar al personal y dueño en el manejo de software y equipo nuevo de computo

### **Acciones concretas**

1. Levantar la lista de equipos que necesitan ser reemplazados, presupuesto para su compra, instalación y mantenimiento.

2. Cotización para la inversión en un software contable actualizado o inversión en una base de datos en Excel que permita contabilizar de forma más eficiente los ingresos y ventas.
3. Crear un cronograma de capacitación y guía para la creación de página web en caso de que la empresa decida implementar esta iniciativa.

### **Lista de equipos que deben de ser reemplazados**

Tabla 45. *Lista de activos para reemplazo o de adquisición nueva*

| <b>Tipo de Activo</b>                | <b>Cantidad</b> | <b>Descripción</b>   |
|--------------------------------------|-----------------|--|
| Computadora (reemplazo de actuales)  | 2               | Dos Desktop Dell OptiPlex 7080 computadores de alto rendimiento diseñada para PYMES estos computadores tienen precios accesibles y tienen una capacidad excelente en velocidad, memoria y desempeño Intel Core i5-10500 de 10a generación y HDD de 500GB de almacenamiento. La OptiPlex 7080 también viene con un GPU Nvidia GT 730 y una serie de opciones de puertos, incluyendo USB-A 2.0, USB-A 3.2, USB-C 3.2, DisplayPort 1.4, y más. Es un paquete completo que no desperdicia funciones o dinero |
| Escaner de código de barras (nuevos) | 2               | Hp engage oneprime 2d, estos escáneres facilitan la pronta facturación y registro contable de los productos para venta además de los productos de compra para inventario   |
| Tableta digital (nueva)              | 1               | Tablet wifi sansung 7 pulgadas T280, esta tableta facilitara a los clientes y vendedores un catalogo digital de todos los servicios y bienes para la venta, al poder mantener un registro actualizado de todo el inventario para ventas  |

---

Fuente: Elaboración propia. (2021)



## Presupuesto y costos para compra de equipo, mantenimiento e instalación

En consecuencia, con las acciones que se requieren para llevar a cabo esta implementación es necesario elaborar un presupuesto de parte del contador que permita hacer una reserva para la compra de estos activos, además del costo de mantenimiento e instalación, de forma que se lleve el registro adecuado mensual y control de ingreso de activo fijo

Tabla 46. *Costo de los activos que deben de ser presupuestados y contabilizados para su adquisición*

| Activo                           | Cantidad | Costo       | Costo total    |
|----------------------------------|----------|-------------|----------------|
| Desktop Dell OptiPlex 7080       | 2        | ¢66,775.00  | ¢ 333,550.00   |
| Hp engage oneprime 2d            | 2        | ¢ 3,733.00  | ¢ 67,466.00    |
| Tablet wifi sansung 7 T280       | 1        | ¢104,900.00 | ¢ 104,900.00   |
| Instalación de equipo de computo | 1        | ¢ 75,000.00 | ¢ 75,000.00    |
| Mantenimiento equipo de computo  | 1        | ¢ 56,600.00 | ¢ 56,600.00    |
| Capacitación de usuarios         | 4        | ¢ 90,000.00 | ¢ 90,000.00    |
| Presupuesto total                |          |             | ¢ 1,727,516.00 |

Fuente: Elaboración propia. (2021)

## Cotización software contable para Pymes o Instalación y compra de Microsoft office

Tabla 47 *Costo de software contable o paquete Microsoft para negocios*

| Activo                   | Cantidad | Costo     | Costo total              |
|--------------------------|----------|-----------|--------------------------|
| Quickbooks/NetSuite/     | 1        | \$ 500.00 | \$ 500 + \$ 20 mensuales |
| Micorsoft 365 para Pymes | 1        | \$ 5.00   | \$ 5.00 mensual          |
| Presupuesto total        |          |           | \$ 505.00                |

Fuente: Elaboración propia. (2021)

## Cronograma con los tiempos de ejecución para medir el avance y entregas en caso de implementación.

En la siguiente tabla se detalla cada una de las actividades con plazos de ejecución, informes periódicos, avances, revisión y cumplimiento de la propuesta de mejoramiento.

Tabla 48. *Actividades y tiempos de ejecución*

| Actividad   | Responsable                    | Plazo ejecución                         | Revisión           | Cumplimiento |
|---|--------------------------------|---|--------------------|--------------|
| Aprobación de iniciativa Creación de presupuesto para inversión total | Dueño de la empresa Y Contador | Septiembre 31, 2021<br>Octubre 01, 2021 | Semanal<br>Semanal |              |
| Seguimiento a cumplimiento de reserva o financiamiento de inversión   | Dueño de la empresa Y contador | Enero 02, 2022                          | Mensual            |              |
| Cotización y proformas para compra del equipo y software              | Dueño                          | Febrero 01, 2022                        | N/A                |              |
| Compra de equipo  | Dueño                          | Febrero 15, 2022                        | N/A                |              |
| Instalación y prueba de equipo  | Proveedor                      | Marzo 01, 2022                          | Diaria             |              |
| Capacitación y creación de página web                                 | Proveedor                      | Marzo 10, 2022                          | Semanal            |              |
| Seguimiento a instalación y prueba final del equipo                   | Proveedor                      | Marzo 20, 2022                          | Semanal            |              |
| Finalización y registro contable de la compra de activo               | Contador                       | Marzo 31, 2022                          | Mensual            |              |

Fuente: Elaboración propia. (2021)

### **Propuesta de mejoramiento para la digitalización de los procesos contable sen las cuentas de ingresos según la NIC 18**

La propuesta de mejoramiento para la empresa Ferretería la central se basa en la actualización de equipo e inversión en software contable que facilite los procesos de registros de ingresos ordinarios según la NIC 18.

- a) Levantar un registro completo digital de todos los documentos físicos relacionados con las compras y ventas
- b) Elaborar un archivo digital que funcione como catalogo y control de inventario de todo el inventario actual de la ferretería

- c) Evaluar opciones de financiamiento con entidades financieras utilizando la red de apoyo pymes
- d) Solicitar apoyo técnico a la red de apoyo pymes que facilite guía y asesoría para esta implementación
- e) Hacer los cálculos de estos costos y el porcentaje deducible de impuestos
- f) Hacer una evaluación del modelo de negocio actual contra la propuesta para facilitar la decisión considerando los beneficios a obtener
- g) Realizar el asiento de calculo de inventario previo a la instalación del software
- h) Realizar el plan de presupuesto del costo total para esta implementación
- i) Capacitación y utilización en la creación de página web gratuita según las herramientas disponibles por el ministerio de comercio
- j) Comunicar a todo el personal el plan de implementación y sus objetivos
- k) Levantar una lista de distintas proformas para comparar precios y servicios y así escoger al solución mas adecuada y viable para la empresa
- l) Elaborar una tabla comparativa del modelo actual vs el modelo futuro para cuantificar las mejoras en gastos y automatizaciones
- m) Realizar el cálculo de las depreciaciones y liquidación de los activos actuales de computo
- n) Realizar los asientos de registro de los activos nuevos adquiridos
- o) Realizar el balance de situación actualizado al momento de la implementación

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Alfaro, A., Flores, V., Marin, E., Rodriguez, C., & Tapia, G. (20 de Junio de 2017). *Universidad de Costa Rica*. Obtenido de Facultad de Ciencias Economicas Escuela de Administracion de Negocios: <http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/5013/1/41562.pdf>

Chinchilla, D., Perez, d., & Arias, A. (10 de Dieicmbre de 2020). *Instituto Tecnologico de Costa Rica*. Obtenido de Escuela de COntabilidat TEC: <https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/12424/Daniel%20ChinchillaMangoTropicTrabajo%20Final%20de%20Graduaci%C3%B3n.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

CONTPAQI. (3 de Septiembre de 2020). *EBOOK\_pymesContpaqi.pdf*. Obtenido de [sitioinstitucional.blob.core: https://sitioinstitucional.blob.core.windows.net/contenido-sitio/ebook/EBOOK\\_pymesContpaqi.pdf](https://sitioinstitucional.blob.core.windows.net/contenido-sitio/ebook/EBOOK_pymesContpaqi.pdf)

Deloitte. (5 de Mayo de 2018). *Deloitte Touche Tohmatsu Limited*. Obtenido de [Deloitte.com: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pe/Documents/audit/Gu%C3%ADa%20Implementaci%C3%B3n%20IFRS%2015%20\(2018\).pdf](https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pe/Documents/audit/Gu%C3%ADa%20Implementaci%C3%B3n%20IFRS%2015%20(2018).pdf)

Fabian, B. M. (29 de Septiembre de 2011). *Universidad Catolica de Guayaquil*. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/1503:file:///C:/Users/ra115228/Downloads/T-UCSG-PRE-ECO-CICA-38.pdf>

IASCF. (17 de Enero de 2008). *IASCF NIC and NIFF 2008*. Obtenido de Normas internacionales de contabilidad NIC 18: [http://nicniif.org/files/u1/NIC\\_18\\_0.pdf](http://nicniif.org/files/u1/NIC_18_0.pdf)

Moran, R., Pleitez, J., & Turcios, B. (12 de Octubre de 2014). *Universidad del el Salvador*. Obtenido de U.E.S Educa.SV: <http://ri.ues.edu.sv/id/eprint/14210/1/PROPUESTA%20DE%20PROCEDIMIENTOS%20PARA%20LA%20UTILIZACI%C3%93N%20DE%20LAS%20TECNOLOG%C3%8DAS%20DE%20INFORMACI%C3%93N%20Y%20COMUNICACI%C3%93N.pdf>

OLAYA HERRERA, W. A. (10 de Septiembre de 2017). *Facultad de Ciencias empresariales Lima Peru*. Obtenido de Escuela Profesional de Contabilidad Lima Peru: [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/15768/Olaya\\_HWA.pdf?sequence=4&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/15768/Olaya_HWA.pdf?sequence=4&isAllowed=y)

Ramirez, G., Grisel, P., Ramos, A., & Iglesias, J. (9 de Octubre de 2017). *Uisrael Revista Cientifica*. Obtenido de Revista Cientifica Universidad Tecnologica Israel: <file:///C:/Users/ra115228/Downloads/64-Texto%20del%20art%C3%ADculo-200-3-10-20200803.pdf>

## ANEXOS.

### **Anexos 1. Glosario de definiciones relevantes para la investigación.**

1. Ingresos de actividades ordinarias: Es la entrada bruta de beneficios económicos, durante el periodo, surgido en el curso de las actividades del periodo.
2. Interés: los intereses son generados por haber hecho el uso de dinero que se mantiene deudas con la entidad financiera, puede ser cargos o abonos, por ejemplo: préstamo de efectivo. Se entiende por pequeñas y medianas empresas (PYMES) toda unidad productiva de carácter permanente que disponga de los recursos humanos los maneje y opere, bajo las figuras de persona física o de persona jurídica, en actividades industriales, comerciales, de servicios o agropecuarias que desarrollen actividades de agricultura orgánica.
3. Regalías Son generados por el uso de los activos intangibles a largo plazo de la entidad, tales como patentes, marcas, derechos de autor o aplicaciones informáticas.
4. Dividendos distribuciones de la utilidad generada entre los poseedores de participaciones en la propiedad de las entidades, en proporción al porcentaje que supongan sobre el capital o sobre una clase particular del mismo.
5. Grado de realización El reconocimiento de las actividades ordinarias se denomina bajo el método del porcentaje de realización y se registran en el periodo contable en la cual se da la prestación del servicio. El reconocimiento de los ingresos ordinarios proporcionara información útil sobre la medida de la actividad de servicio y su ejecución en un determinado periodo.
6. El criterio de percibido Según este, el efecto económico (pérdida o ganancia) de las operaciones de una entidad, se reconocen cuando éstas se pagan o se cobran. Cabe señalar que, las rentas de segunda, cuarta y quinta categoría se rigen por el criterio de lo percibido y en ese sentido, se considerarán percibidas cuando se encuentren a disposición del beneficiario, aun cuando éste no las haya cobrado en efectivo o en especie.
7. El criterio de devengado Bajo este supuesto, el efecto económico de una transacción se reconoce cuando esta ocurre o se realiza sin entrar a distinguir si se ha cobrado o

pagado por la transacción. Lo que implica que no hay ninguna correlación entre los flujos de entrada o salida de dinero que pudiera tener una operación y el efecto en los resultados que esta produce. Cabe señalar que, las rentas de primera y tercera categoría se rigen por el criterio del devengado.

8. Prestación de servicios Cuando el resultado de una transacción que involucra la prestación de servicios puede ser estimado confiablemente, los ingresos asociados con la transacción deben ser reconocidos de acuerdo con el grado de avance de la transacción a la fecha del balance general.
9. Ingresos por contratos con clientes En adición, se consideran los parámetros contenidos en la Norma Internacional de Información Financiera 15 (NIIF 15) “Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes”, cuyo objeto es establecer los principios que aplicará una entidad para presentar información útil a los usuarios de los estados financieros sobre la naturaleza, importe calendario e incertidumbre de los ingresos de actividades ordinarias y flujos de efectivo que surgen de un contrato con un cliente.
10. La NIIF 15 deroga a las siguientes Normas Internacionales de Contabilidad (NIC). NIC 11 Contratos de Construcción Y NIC 18 Ingresos de actividades ordinarias
11. Estados financieros Los estados financieros según, son reportes y cuadros de información suministrada de las operaciones ocurridas de la empresa que muestra situación económica los bienes y activos que posee dicha entidad que es capaz de ser solvente, financiera capacidad de afrontar frente a sus deudas liquides que dispone, presentada en unidades monetarias y partidas contables activo, pasivo y patrimonio a una fecha determinada sea mensual anual. Los estados financieros presentan información resumida acumulada de saldos que quedan de los movimientos realizadas en la entidad. Esta debe ser comprensible caracterizada por ser fiable y útil teniendo que reflejar realmente lo que está sucediendo en la organización. Ayudando al acceso en el proceso de toma decisiones de los usuarios sobre todo entendible.
12. Activos corrientes Efectivo y equivalente de efectivo, Inversiones financieras, Cuentas por cobrar comerciales – terceros (neto), Cuentas por cobrar a partidas

relacionadas(neto), Cuentas por cobrar accionistas socios gerentes(neto), Otras cuentas por cobrar-diversas, Existencias (neto), Activos biológicos, Activos no corrientes , activos para la venta, Otros contratos por anticipado

13. Estado de resultados integrales: El estado de resultados muestra situación económica. Mediante estos reportes se determina si obtuvo utilidad o pérdida a dicha fecha. Con esta información podrá analizar su situación financiera: comprende las partidas correspondientes de ingresos costos y gastos presentados según el método de función de gasto.
14. Ingresos: representan entradas de recurso en forma de incrementos del activo o disminuciones del pasivo que generan incrementos en el patrimonio neto, devengados por la venta de bienes, por la prestación de servicios o por ejecución de otras actividades realizadas como es el uso por parte de terceros de activos que produzcan de recibir interés, dividendos y regalías durante el periodo. Que no provienen de los aportes de capital.
15. Gastos: los gastos ocurridas representan los flujos de salida de recursos en forma de disminuciones del activo o incremento del pasivo, generan disminuciones al patrimonio producto del desarrollo de actividades como administración, comercialización, financiación, y otros realizados durante el periodo que no provienen de los retiros del capital o de utilidades.
16. Se puede deducir según las operaciones de esta, al saber si obtuvo utilidad o pérdida en el periodo evaluado, puede estimar su potencial de crédito, estimar la cantidad y el tiempo de flujos de efectivo, cumplir con las obligaciones de corto plazo o largo plazo medir los posibles riesgos, es decir todo lo relacionado con la solvencia de la compañía. O tomar la decisión de la distribución de los dividendos a los usuarios de dicha entidad. La estructura de los resultados integrales debe comprender Como mínimo, el cuerpo las partidas que presentan son los siguientes: Ingresos operacionales, Ventas netas , Otros ingresos operacionales Total de ingresos brutos Costo de ventas , Utilidad bruta, Gastos de ventas, Gastos de administración, Otros ingresos, Otros gastos, Utilidad operativa , Ingresos financieros, Gastos financieros, Resultados antes de impuestos, Impuesto a la renta, Utilidad (pérdida) neta del ejercicio



17. Estados de flujo de efectivo: Muestra el efecto de los cambios de efectivo equivalente de efectivo a dicho periodo. Generando y utilizando en las actividades de operación se derivan de las principales actividades productoras de ingreso y distribución de bienes o servicios a través de las transacciones y otros eventos en efectivo que entran en la determinación de la utilidad. Actividad de inversión se entiendo por el otorgamiento y cobro de préstamos, adquisición de inmueble maquinaria y equipo productivos que serán utilizados por la empresa en la producción de bienes y servicios. Actividad de financiamiento obtención de recursos de los accionistas o de entidades financieras y el retorno de los beneficios producidos de los mismos, así como reembolsos de los valores prestados o cancelación de obligaciones de los acreedores a largo plazo.
18. Digitalización de pymes : La Transformación Digital es una estrategia de innovación del modelo de negocio de una organización, que utiliza las tecnologías digitales para mejorar la forma de crear, capturar y entregar valor a sus clientes, socios, proveedores, aliados y colaboradores.
19. La transformación significa un cambio fundamental en el modelo de negocio de la organización, que fortalece su propuesta de valor y mejora la forma en que concibe, produce y entrega sus productos o servicios, enriqueciendo la experiencia digital de sus clientes. La necesidad de una transformación, para una organización, responde o se anticipa a un cambio en el mercado, en la industria y en la demanda de los consumidores.
20. QUE SON NIC y NIIF: Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) son un conjunto de Normas, leyes y principios que establecen la información que se deben presentar en los estados financieros y la forma de cómo se debe presentar esta información en dichos estados. Las Normas Internacionales de Información Financiera – NIIFs son las normas contables emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, por sus siglas en inglés) con el propósito de uniformizar la aplicación de normas contables en el mundo, de manera que sean globalmente aceptadas, comprensibles y de alta calidad. La IASB emite 2 clases de NIIF, las NIIF Plenas y las NIIF para Pymes.

21. Que son TIC: Cuando se habla de TIC, se puede referir a diferentes criterios según el contexto de uso del término. A saber: Redes. Se refiere tanto a las redes de radio y televisión, como a las redes de telefonía fija y móvil, así como el ancho de banda. Terminales y equipos. Asimismo, las TIC son fundamentales para el desarrollo del comercio en línea, la banca electrónica, los trabajos de contabilidad, la búsqueda de información, el control del inventario, la producción de material informativo como texto, audio y vídeo, y, fundamentalmente, la comunicación inmediata y eficaz.
22. Que big data: Es un término que describe el gran volumen de datos – estructurados y no estructurados – que inundan una empresa todos los días. Pero no es la cantidad de datos lo importante. Lo que importa es lo que las organizaciones hacen con los datos.
23. Power bi : Es una colección de servicios de software, aplicaciones y conectores que funcionan conjuntamente para convertir orígenes de datos sin relación entre sí en información coherente, interactiva y atractiva visualmente, además Power BI es una herramienta con una interfaz al estilo de Microsoft Office, suficientemente intuitiva para usuarios familiarizados con programas de bases de datos y de la Suite de Microsoft, y varios menús. Permite crear y compartir “*dashboards*” e informes y compartir. En el menú superior podemos seleccionar opciones tales como obtención de datos, editar consultas, crear objeto visual, añadir botones, imágenes, formas, administrar información entre tablas, crear medidas, publicar información resumida
24. Que es excel : Excel, es una hoja de cálculo que permite trabajar con tablas de datos, gráficos, bases de datos, macros, y otras aplicaciones avanzadas. Ayudando en el cálculo de ejercicios aritméticos y siendo de gran utilidad diversas áreas como educación, administración, finanzas, producción, etc. El entorno de trabajo básico de Microsoft Excel es un archivo de trabajo que puede contener una o más hojas de cálculo. Una hoja de cálculo es similar a un libro de contabilidad, con números, texto y resultados de cálculos alineados en columnas y filas.

## **Anexo #2. Instrumentos utilizados para la recopilación de datos**

### **Encuesta para el personal y Dueño Ferretería la Central**

#### Pregunta 1

¿Conoce los precios que hay en las estanterías? Y cuando se actualizan

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

#### Pregunta 2

¿Con que frecuencia utiliza usted la computadora para la facturación o reconocimiento de precios? Ha escuchado el uso de escáneres

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

#### Pregunta 3

¿La empresa utiliza los mismos medios de pagos para todos sus clientes?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 4

¿Sabe usted si se utilizan medios digitales para registrar las compras a crédito y sus abonos?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 5

¿Cuándo se reciben abonos estos los registra en el momento que se reciben por el cajero o vendedor?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 6

¿La ferretería cuenta con un catálogo impreso o digital donde se pueda ver los distintos productos que venden a sus clientes?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 7

¿La ferretería cuenta con una página web u otro medio digital atractivo que facilite la búsqueda de productos o servicios ofrecidos a los clientes?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 8

¿La ferretería cuenta con rotulación y estanterías que faciliten la identificación de los productos disponibles para la venta?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

### **Encuesta al Contador, Dueño Y empleados**

Pregunta 1

¿En periodos distintos y manteniendo el mismo volumen de ventas y servicios ofrecidos, los resultados por clientes tienen márgenes parecidos de acuerdo con el análisis del área contable o contador?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 2

¿Las bajas en clientes y ventas afectan la liquidez corriente de la empresa y disminuye sus resultados?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 3

¿En el ejercicio contable donde se reconoce el ingreso generado durante el periodo se logra evidenciar las ingresos brutos y posibles ganancias después de impuesto al cierre del último periodo?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 4

¿El resultado de cada periodo contable es acorde a los servicios brindados y costos generados en su oportunidad en beneficio de los clientes y colaboradores?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 5

¿Los ingresos reconocidos y registrados guardan relación con los costos y/o gastos incurridos en la atención a los clientes?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 6

¿Los ingresos o facturación son revisados exhaustivamente previos al registro en libros?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 7

¿Los jefes o colaboradores encargados del área de almacén cuentan con controles para verificar a la salida o ingreso de mercadería para la venta?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 8

¿Todos los gastos son emitidos y registrados de forma apropiada y oportuna correspondiente a su periodo y revisados por el contador y dueño?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 9

¿Los gastos operativos, administrativos y de ventas son medidos con fiabilidad y contabilizados razonablemente por el área contable?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 10

¿Los resultados son razonables y se dan en función a la operatividad de la empresa por los servicios brindados y costos asumidos.?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)



Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 11

¿El estado de flujo efectivo ayuda a controlar las cuentas corrientes, con el objetivo de no sobregirar las mismas y que la empresa ten estabilidad en su liquidez?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 12

¿Elaborar un detalle de los requerimientos de la NIC 18 para aplicarlos a las cuentas de ingreso ordinarios de la ferretería la central ciudad Colon?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 13

¿Las facturaciones a crédito son cobradas de forma proactiva y eficiente para evitar una perdida y tener que contar con una provisión por incobrable?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 14

¿Todas las ventas se registran y se procesan para su debido reconocimiento en el incremento o disminución, a través del área contable?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 15

¿Los servicios de transporte y de instalaciones de productos vendidos se facturan adecuadamente?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 16

¿ Los empleados dedicados a las ventas cuentan con un proceso de refrescamiento de precios cuando hay una actualización en la lista de precios?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 17

¿Los empleados dedicados a las ventas cuentan con un proceso de capacitación para uso de herramientas tecnológicas o para mejorar el servicio al cliente o ventas?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 18

¿La gerencia y administración se involucra en los procesos de ventas y servicios brindados?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 19

¿La empresa cuenta con una estrategia de ventas o retención de cliente?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 20

¿La gerencia y administración reservan un presupuesto para capacitar a vendedores o colaboradores en función de mejorar la estrategia de ventas?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 21

¿La empresa tiene presupuesto para promocionarse localmente o por medios publicitarios tradicionales?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 22

¿Cuándo hay una merma de ventas, se cuenta con algún plan o incentivo para estabilizar la caída de estas?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 23

¿La empresa cuenta con alguna línea de crédito para desarrollo u inversión en tecnología?

Si (\_\_\_)

No (\_\_\_)

Pregunta 24

¿Con qué frecuencia reciben visitas o asesorías de parte del ministerio de economía o Banca de desarrollo para proveer con información relacionada a los beneficios del uso de tecnología?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

Pregunta 25

¿Estaría dispuesto a invertir en el uso de herramientas tecnológica?

Si (\_\_\_)

No (\_\_\_)

Pregunta 26

¿Con que frecuencia asiste a talleres o seminarios para PYMES donde brinden información relacionada a las tecnologías actuales enfocadas en ventas y procesos contables?

Nunca (\_\_\_)

Casi Nunca (\_\_\_)

En ocasiones (\_\_\_)

Casi Siempre (\_\_\_)

### Anexo #3. Estados Financieros de la Ferretería la Central al 31 de diciembre 2020

ED BA FERRETERIA LA CENTRAL DE COLON S.A.  
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS  
DEL 1 DE OCTUBRE DE 2019 AL 31 DICIEMBRE DE 2020

|  |                      | ACUMULADO                  |
|--|----------------------|----------------------------|
| VENTAS                                     |                      | 73 153 281,97              |
|  |                      | -                          |
|  |                      | -                          |
| INVENTARIO INICIAL                         |                      | 140 184 510,00             |
| COMPRAS                                    |                      | 68 624 938,05              |
| DISPONIBLE PARA LA VENTA                   |                      | 208 809 448,05             |
| INVENTARIO FINAL                           |                      | 154 390 000,00             |
| COSTO MERCADERIA VENDIDA                   |                      | <u>54 419 447,05</u>       |
| UTILIDAD BRUTA                             |                      | 18 733 834,92              |
| MENOS:                                     |                      |                            |
| GASTOS DE OPERACIÓN                        |                      | 14 880 417,50              |
| Depreciación mob y equipo oficina          | 1 454 587,50         | 13 425 830,00              |
| Salarios y cargas sociales                 | <u>13 425 830,00</u> |                            |
| UTILIDAD NETA ANTES IMPUESTO RENTA         |                      | 3 853 417,42               |
| Impuesto renta ordinario                   |                      | <u>192 670,87</u>          |
| UTILIDAD NETA DESPUÉS DE IMPUESTO DE RENTA |                      | <u><u>3 660 746,55</u></u> |

ED BA FERRETERIA LA CENTRAL DE COLON S.A.  
 3-101-358978  
 BALANZA DE COMPROBACION  
AL 31 DE DICIEMBRE 2020

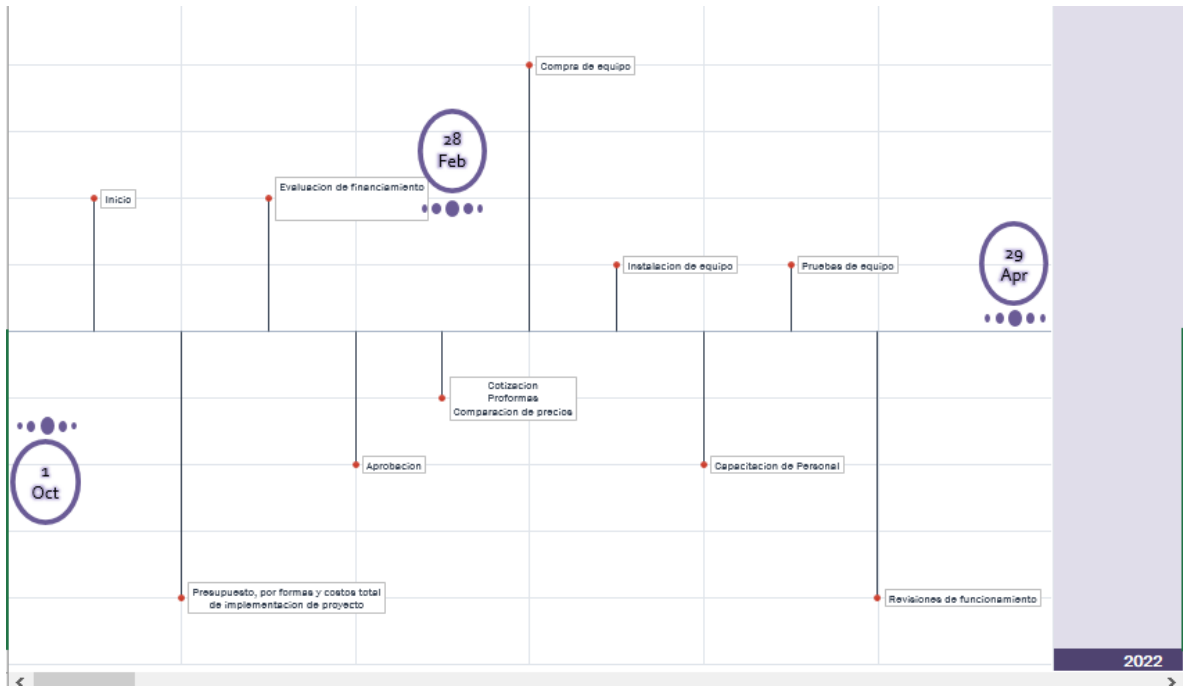
|     |                            |           |                       |                       |
|-----|----------------------------|-----------|-----------------------|-----------------------|
| 100 | CAJA                       |           | 1 789 168,94          |                       |
| 170 | INVENTARIOS                |           | 140 184 510,00        |                       |
| 200 | MOBILIARIO Y EQUIPO        |           | 14 545 875,00         |                       |
| 400 | DEPREC. ACUM. MOB Y EQUIPO |           |                       | 9 062 625,00          |
| 500 | CUENTAS POR PAGAR          |           |                       | 148 563 464,00        |
| 535 | IMPUESTOS ACUM POR PAGAR   |           |                       | 48 804,00             |
| 01  | VENTAS                     | 48 804,00 |                       |                       |
| 02  | RENTA                      | -         |                       |                       |
| 700 | CAPITAL SOCIAL             |           |                       | 10 000,00             |
| 705 | UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS |           |                       | 9 186 734,52          |
| 800 | VENTAS                     |           |                       | 73 153 281,97         |
| 900 | COMPRAS                    |           | 68 624 938,05         |                       |
| 920 | GASTOS DE OPERACIÓN        |           | 14 880 417,50         |                       |
|     | TOTALES                    |           | <u>240 024 909,49</u> | <u>240 024 909,49</u> |

ED BA FERRETERIA LA CENTRAL DE COLON S.A.  
 BALANCE DE SITUACIÓN  
 AL 31 DE DICIEMBRE 2020

|                                 |                       |                      |                         |
|---------------------------------|-----------------------|----------------------|-------------------------|
| ACTIVOS                         |                       |                      |                         |
| ACTIVO CIRCULANTE               |                       |                      |                         |
| CAJA                            | 1 789 169,94          |                      |                         |
| INVENTARIOS                     | <u>154 390 000,00</u> |                      |                         |
| TOTAL CIRCULANTE                |                       | 156 179 169,94       |                         |
| ACTIVOS FIJOS                   |                       |                      |                         |
| MOBILIARIO Y EQUIPO             | 14 545 875,00         |                      |                         |
| DEPREC. ACUM. MOB Y EQUIPO      | <u>(9 062 625,00)</u> |                      |                         |
| TOTAL FIJO                      |                       | <u>5 483 250,00</u>  |                         |
| TOTAL ACTIVOS                   |                       |                      | ¢ <u>161 662 419,94</u> |
| PASIVO Y PATRIMONIO             |                       |                      |                         |
| PASIVO CIRCULANTE               |                       |                      |                         |
| CUENTAS POR PAGAR               | 148 563 464,00        |                      |                         |
| IMPUESTOS ACUM POR PAGAR VENTAS | 48 804,00             |                      |                         |
| IMPUESTOS ACUM POR PAGAR RENTA  | <u>192 670,87</u>     |                      |                         |
| TOTAL CIRCULANTE                |                       | 148 804 938,87       |                         |
| PATRIMONIO                      |                       |                      |                         |
| CAPITAL SOCIAL                  | 10 000,00             |                      |                         |
| UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS      | 9 186 734,52          |                      |                         |
| UTILIDAD DE PERIODO             | <u>3 660 746,55</u>   |                      |                         |
| TOTAL PATRIMONIO                |                       | <u>12 857 481,07</u> |                         |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO       |                       |                      | ¢ <u>161 662 419,94</u> |

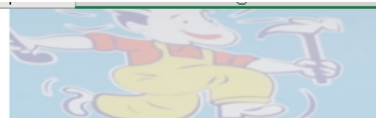


#### Anexo #4. Línea de tiempo implementación del proyecto en caso de ser aceptado por la ferreteria



**Anexo #5. Herramienta propuesta en caso de ser aceptada esta implmetacio por la ferreteria la Central**

Ferretería La Central 2249-1360



| VENTAS          |                                  |        |                   |                  |  |       |
|-----------------|----------------------------------|--------|-------------------|------------------|--|-------|
| Código artículo | Nombre o referencia del artículo | Precio | Entradas Cantidad | Salidas Cantidad | Nota   | STOCK |
| Código1         | A1                               | 5      | 4                 |                  |  | 4     |
| Código2         | A2                               | 10     | 12                |                  |  | 12    |
| Código3         | A3                               | 15     |                   | 4                | stock insuficiente por exceso de salidas/venta -4  | -4    |
| Código4         | A4                               | 20     | 14                | 9                |  | 5     |
| Código5         | A5                               | 25     | 28                | 9                |  | 19    |
| Código6         | A6                               | 30     |                   | 10               | stock insuficiente por exceso de salidas/venta -10 | -10   |
| Código7         | A7                               | 35     |                   | 11               | stock insuficiente por exceso de salidas/venta -11 | -11   |
| Código8         | A8                               | 40     |                   | 12               | stock insuficiente por exceso de salidas/venta -12 | -12   |
| Código9         | A9                               | 45     | 45                |                  |  | 45    |
| Código10        | A10                              | 50     |                   | 14               | stock insuficiente Exceso salida/venta -14         | -14   |
| Código11        | A11                              | 55     |                   |                  |  | 0     |
| Código12        | A12                              | 60     |                   |                  |  | 0     |
|                 |                                  |        |                   |                  |  |       |
|                 |                                  |        |                   |                  |  |       |
|                 |                                  |        |                   |                  |  |       |
|                 |                                  |        |                   |                  |  |       |
|                 |                                  |        |                   |                  |  |       |