

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
ESCUELA DE CIENCIAS ECONÓMICAS,
CONTADURÍA PÚBLICA

**Análisis del procedimiento de costos empleado por TRADEMA,
S.A. en la prestación de servicios de contabilidad externa al sector
privado en el primer semestre del 2020**

**MODALIDAD DE TESIS PARA OPTAR POR EL GRADO DE LICENCIATURA EN CONTADURÍA
PÚBLICA**

Erika Chinchilla Miranda

SEDE ARANJUEZ

abril, 2021

Contenido

CAPÍTULO I: PROBLEMA	12
Planteamiento del Problema.....	12
Objetivos	13
Objetivo general.....	13
Objetivos específicos.....	13
Justificación.....	13
Antecedentes	14
Histórico.	14
Antecedentes internacionales.....	16
Antecedentes nacionales.....	18
Proyecciones	20
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	21
Contabilidad	21
Leyes y regulaciones.....	24
Colegio de Contadores Privados de Costa Rica (CCPCR).....	24
Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica.....	26
Ley de Fortalecimiento de la Gestión Tributaria.....	27
Ley de Creación del Colegio de Contadores Públicos No. 1038.....	29
Ley 7092: Ley de Impuesto sobre la renta.	30
Ley N° 9635 de Fortalecimiento de las finanzas públicas.	30
Normas contables	32
NIC 1 Presentación de Estados Financieros.....	34
NIIF 9 Instrumentos Financieros.	35
NIIF 15 Ingresos de Actividades Ordinarias Provenientes de Contratos con Clientes.....	36
NIIF 16 Arrendamientos.	37
Norma NIIF para las PYMES.....	38
Estados Financieros	39
Marco Conceptual.....	40
Características cualitativas de la información financiera útil.....	41
Contabilidad de costos.....	43
Definición de costo y gasto.	45

Clasificación de los costos.....	46
Sistema de costos.....	51
Sistema de costeo por órdenes de trabajo.....	51
Sistema de costeo por procesos.	51
Sistema de Costos Basados en Actividades (ABC).....	52
Productos y clientes.....	58
Diferencias entre el sistema de costos tradicional y el sistema de costos ABC.....	58
Sobre el consumo.....	59
Sobre la asignación de costos indirectos.....	59
Sobre la valorización y el tipo de valorización.....	59
Según la orientación.....	59
Sobre la relación causa/efecto.	59
Sobre su enfoque.....	59
Sobre la estructura organizacional en la que se utilizan.....	60
Sobre los criterios que utiliza.	60
Sobre la forma de anotación contable.	60
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....	61
Enfoque de la Investigación.....	61
Método de la Investigación.....	62
Fuentes de Información.....	62
Muestra.....	63
Unidades de Análisis.....	64
Instrumentos.....	66
Proceso para la Recolección y Análisis de Datos.....	67
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	69
Información de la compañía.....	70
Clientes.....	71
Recursos.....	72
Servicios.....	78
Servicios Contables.....	79
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	84
Conclusiones.....	84

Recomendaciones	84
CAPÍTULO VI: PROPUESTA	86
Objetivo.....	86
Objetivo General.....	86
Objetivos Específicos.....	86
Alcance	86
Costeo basado en actividad (ABC).....	86
Introducción.....	86
Implementación del ABC.....	88
REFERENCIAS.....	120
APÉNDICE.....	123
Apéndice A: Entrevista realizada al Gerente General y Jefe de Contabilidad de TRADEMA S.A	123
Apéndice B: Entrevista realizada al Supervisor y a 5 Auxiliares contables de TRADEMA, S.A.	124
Apéndice C: Contrato de servicios contables.....	125

Índice de Tablas

Tabla 1: Nómina mensual TRADEMA, S.A.....	74
Tabla 2: Horas disponibles diarias, semanales y mensuales del personal de TRADEMA, S.A	75
Tabla 3: Horas disponibles diarias, semanales y mensuales productivas del personal de TRADEMA, S.A.....	75
Tabla 4: Diccionario de actividades.....	88
Tabla 5: Asignación de recursos	94
Tabla 6: Distribución salarios por horas productivas y no productivas.	95
Tabla 7: Asignación inductores de costo.....	96
Tabla 8: Aplicación inductor de costo: Horas ejecutadas por tipo de ingreso	97
Tabla 9: Aplicación inductor de costo: Prorratio sobre horas invertidas por tipo de ingreso....	98
Tabla 10: Aplicación inductor de costo: Prorratio sobre ingresos percibido.....	99
Tabla 11: Asignación por ingreso que afectan directamente.....	99
Tabla 12: Presentación distribución de costos y gastos por grupo de ingresos aplicando los inductores de costo 1.....	100
Tabla 13: Asignación horas por tarea y actividad.....	104
Tabla 14: Ejecución de horas productivas.....	106
Tabla 15: Ejecución de horas productivas.....	107
Tabla 16: Prorratio según horas por actividad	108
Tabla 17: Aplicación inductores de costo, recursos directos.....	110
Tabla 18: Aplicación inductores de costo, recursos indirectos.....	111
Tabla 19: Costo total de las actividades	112
Tabla 20: Formulario interno de cotización para clientes.	114

Índice de Figuras

Figura 1: Organigrama de TRADEMA, S.A.....	72
Figura 2: Tabla salarios, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.....	73
Figura 3: Ciclo contable	82
Figura 4: Procesos contables	83
Figura 5: Distribución Horas Laborales	95
Figura 6: Recursos directos + inductor + descripción de costo.....	102
Figura 7: Encabezado	115
Figura 8: Encabezado / Clasificación.....	116
Figura 9: Base de cotización.....	116
Figura 10: Base de cotización / Requiere.....	117
Figura 11: Estimación de honorarios.	117

RESUMEN

TRADEMA, S.A., es una organización con fines de lucro cuyo objetivo se basa en brindar servicios de carácter contable y asesorías administrativas, el desarrollo desde su fundación ha sido llevado de la mano de su Gerente General (fundador), el cual bajo las estrategias tradicionales incursionó en un mercado cambiante cada vez más exigente.

El entorno empresarial moderno, obliga a las organizaciones a ser más eficaces y eficientes en el manejo de los recursos, es en este punto donde una empresa como TRADEMA, S.A. toma relevancia, encargándose de actividades que son “accesorias” dándole espacios a sus clientes de enfocarse en el negocio que cada uno desarrolla.

El principal problema para TRADEMA, S.A. radica en la determinación de los precios con los cuales sale al mercado a cotizar, esto porque su estructura actual se basa en el gran conocimiento que tiene su Gerente General del mercado (base empírica para la determinación de precios).

La metodología del Costeo Basado en Actividades (Costeo ABC), desarrollará desde lo interno un modelo que en conjunto con una herramienta dará soporte a la toma decisiones para la determinación de los precios a cotizar con los potenciales clientes

Esto conlleva que la medición de costos y la aplicación correcta sobre las cotizaciones le permitirá tener una base sólida a la organización, para rentabilizar el negocio de los Servicios Contables, que representa el mayor porcentaje de los ingresos totales de la compañía.

Basado en este punto anterior se maneja la propuesta, la cual permite visualizar por medio de las actividades cada tarea que se asignará directamente al proceso contable del cliente, en conjunto con una determinación previa del tamaño de la empresa a la cual se le brindará el servicio.

Con esto TRADEMA, S.A. expondrá de una manera metodológica y sistematizada el precio a cotizar a los clientes, tomando como base a la organización y dejando de lado la manera tradicional de hacer negocios.

CAPÍTULO I: PROBLEMA

Planteamiento del Problema

El propósito de la presente investigación es determinar la estructura en la cual la compañía TRADEMA, S.A. puede determinar los costos asociados a sus actividades en la prestación de servicios contables, se considera que mediante un sistema de costeo por actividades (Costos ABC) se lograría establecer una estructura viable de aplicabilidad. Para determinar lo anterior es necesario realizar un entendimiento de los procesos que realizan los colaboradores en su día a día para brindar el servicio contable. Es a partir de la premisa anterior que se debe plantear cómo se está generando la relación costo-beneficio para cumplir con los servicios contables, y mantener un precio competitivo que exige el mercado y a su vez obtener una rentabilidad que permita a la compañía seguir operando. Según Gómez (2013), “Debe existir un equilibrio de modo que, si queremos estar en condiciones de poder manejar adecuadamente la variable precio, debemos conocer profundamente lo que nos cuesta producir lo que será materia de venta” (p.4)

El alcance sobre la implementación del sistema de costos por actividades no se limita en determinar cuál es el costo sobre el servicio para la empresa, su alcance puede ser más hondo ya que los resultados se pueden utilizar para generar un análisis de eficiencia en los procesos y a su vez tener una base para soportar la determinación de un precio de venta del servicio en busca de trabajar con una rentabilidad y una competencia en el mercado, esto es de utilidad para las empresas que prestan servicios o venden un producto, en TRADEMA, S.A. se ha identificado que no posee una estructura sólida de determinación.

En lo que respecta a lo anterior según Gómez (2013):

Una empresa siempre tendrá un objeto social, un producto que vender y necesidad de conocer cuánto le cuesta producirlo o fabricarlo. El hecho de que una actividad sea la de vender servicios no implica que este deje de tener un costo de ventas, concepto que ayudará a los que dirigen el negocio para que puedan medir el desempeño de la empresa y el impacto que sus medidas están produciendo en esta (p.4).

La administradora de TRADEMA, S.A., indica la necesidad que tiene la compañía de contar con un procedimiento estructurado que contenga las premisas para la determinación de los costos

de producir el servicio y lograr con ello la conveniencia del precio del servicio en la elaboración de contabilidades mensuales ejecutadas por TRADEMA, S.A., resalta la importancia de obtener una claridad en la conexión entre los elementos del costo y precio.

Una vez descrito lo anterior se hace necesario plantear la interrogante a la que se busca dar respuesta en la presente investigación ¿Cuál es el procedimiento de costos adecuado para TRADEMA, S.A. en la presentación de servicios de contabilidad externa al sector privado?

Objetivos

Objetivo general.

Analizar el procedimiento de costos empleado por TRADEMA, S.A. en la prestación de servicios de contabilidad externa al sector privado en el primer semestre del 2020.

Objetivos específicos.

- Examinar el procedimiento que aplica TRADEMA, S.A. para la fijación de servicios en las horas y precios del servicio de contabilidad externa empleado al 30 de junio de 2020.
- Identificar la aplicabilidad de la metodología de costeo ABC en TRADEMA, S.A. para los servicios que presta para obtener rentabilidad en función de los costos y mano de obra.
- Establecer un procedimiento para la estimación de las tarifas profesionales para los servicios de contabilidad externa brindados por TRADEMA, S.A. basado en la metodología de costeo ABC.

Justificación

Ante el problema identificado en TRADEMA, S.A. sobre la forma en cómo estimar sus honorarios a cobrar, horas a invertir versus los costos asociados a cada servicio de contabilidad, es conveniente realizar una estructura de costos por actividades que servirá para determinar la relación costo beneficio de cada proyecto, y a su vez para obtener una rentabilidad al cierre de cada proceso contable.

La investigación es factible, ya que existe la necesidad de asignar un precio a los servicios contables que presta TRADEMA, S.A., el acceso tanto a la información de la compañía como a las tareas que ejecutan sus colaboradores es viable, está a disposición la cartera de clientes, los

honorarios de cobro y las horas estimadas que se involucran para realizar un trabajo contable y el acceso a entender los servicios que prestan, lo anterior se analizará con base en una muestra cualitativa.

A través de esta investigación se establecerá un procedimiento que involucra a los colaboradores de TRADEMA, S.A. en el cambio del modelo de costeo, con el objetivo de analizar las tareas para poder desarrollar un modelo adecuado de costos y así asignar precios en función del servicio contable que se va a brindar a terceros.

Torres (2010) menciona lo siguiente:

Desde el punto de vista de la toma de decisiones, la contabilidad de costos también desempeña un papel importante. Estas decisiones comparan dos o más opciones a fin de distinguir de manera cuantitativa la que más convenga. Por lo regular se busca disminuir costos y/o desembolsos de efectivo, o bien, aumentar la utilidad y/o los flujos de efectivo. Entre mejor sea la información utilizada para realizar la decisión, mayor será la posibilidad de éxito; por otro lado, si dicha información es mala, con seguridad la decisión que se toma también lo será (p.2).

Se utilizará como modelo de costos el sistema de costeo ABC, por sus siglas en inglés *Activity Based Costing*, que se basa en costear las actividades, este enfoque llevará a la compañía a un cambio de visión en cuanto a las prácticas actuales, y a la vez permitirá asociar las tarifas a cobrar para evaluar así que estén en función del mercado y generen la rentabilidad esperada por los accionistas quienes son los beneficiarios interesados en la efectividad de esta implementación.

Antecedentes

Histórico.

La contabilidad nace alrededor de 1494 cuando el matemático Fray Luca Pacioli establece que las transacciones que afectan a una compañía son realizadas en partida doble o lo que se conoce como que toda transacción debe tener un debe y haber.

Según Guajardo y Andrade (2018) la definición de partida doble es:

Partida doble o dual, que basa su lógica en la premisa de que las transacciones económicas afectan doblemente la situación financiera de las organizaciones: por

un lado, cuando se registra el incremento de bienes o derechos o la disminución de obligaciones y, por el otro, cuando se registra la fuente de recursos para realizar esos asientos. (p.5)

Algunos acontecimientos importantes en la historia de la contabilidad han marcado su evolución como lo fue la Gran Depresión de 1930 que ocurrió en Estados Unidos con la caída de la bolsa de valores de Nueva York esto tuvo un fuerte impacto a nivel mundial en donde las compañías enfrentan una catástrofe financiera que llevó a la mayoría a la quiebra, esto trajo como consecuencia una reforma a las leyes, normas y procedimientos contables para ser más transparentes al reportar los números financieros a la administración e inversores.

En el año 2002 se dan una serie de fraudes relacionados con información financieras de empresas que han manipulado las cifras en sus estados financieros los casos más conocido fueron el de Enron y WorldCom, este antecedente marcó nuevamente las normas y regulaciones contables exigiendo mayor control sobre la calidad de revisión ejecutada por las administraciones de cada empresa y los reguladores, acá surge lo que se conoce hoy día como la estructura de gobierno corporativo que reformó la forma de administrar las sociedades públicas (obtienen sus fuentes de financiamiento en los mercados de valores).

La ley llamada Sarbanes-Oxley Act of 2001 por sus siglas en inglés se le conoce como SOx se promulgó en Estados Unidos para controlar la información y valorización de las acciones de empresas que cotizan en bolsa evitando que estas sean alteradas de manera fraudulenta.

La contabilidad tiene distintas subáreas las cuales complementan procedimientos contables para obtener información financiera más completa, dentro de ellos se pueden mencionar los costos los cuales siempre han existido pero es alrededor de los años 70's y 80's que se empiezan a definir modelos de costeo siendo el Coste ABC uno de los más exponenciados ya que se enfoca en determinar el costo por actividad productiva dirigido en un inicio para empresas manufactureras y evolucionando a empresa de servicio hoy día.

Producto de la investigación realizada en antecedentes Internacionales una oportunidad clara para ejecutar investigación sobre la implementación de un costeo basado en actividades para la compañía TRADEMA, S.A. y así romper un mito sobre su uso en compañías de servicios, seguido lo investigado.

Antecedentes internacionales.

El trabajo de investigación se desarrolla en una empresa de servicios a la cual se le está realizando el estudio para implementar un enfoque de costeo ABC con base en la investigación realizada en Colombia la cual se cita seguido se observa la viabilidad de implementación de los pasos que sugiere el costeo ABC en compañías de servicios.

Por su parte Cuevas, Chávez, Castillo, Caicedo y Solarte, (2004) en su investigación realizada en Colombia y publicada en la revista Estudios Gerenciales, núm 92 sobre “Costeo ABC. ¿Por qué y cómo implantarlo?” resaltan que los sistemas de costos a sus inicios fueron creados para empresas manufactureras, pero el cliente meta se enfoca en buscar un equilibrio entre a calidad, servicio y precio lo cual han provocado que las empresas de servicios identifiquen los costos de sus servicios y la rentabilidad que generan. Por lo tanto en un proceso de implementación la compañía de servicios debe de analizar con criterio y a fondo sus servicios y actividades; dentro de sus principales conclusiones se destaca que las compañías empiecen por identificar dentro de su estructura organizativa las áreas generadoras de ingresos (unidades creadoras de valor) y aquellas generadoras de costos y gastos (unidades de apoyo y unidades creadoras de costo); dicha información le permite a la organización establecer su estructura de costos, a fin de que estos sean asignados a los productos o servicios ofrecidos.

Como bien es indicado por Cuevas, *et al.* (2004) el modelo de costeo ABC es utilizado en compañías de servicio con la intención de identificar dentro de la organización las áreas generadoras de gastos y costos para poder asociarlas a las áreas generadoras del ingreso y así establecer una relación que permita llegar como resultado a un punto de equilibrio o utilidad.

Según lo indicado por Arellano, Quispe, Ayaviri y Escobar, (2017) en su artículo sobre el “Estudio de la Aplicación del Método de Costos ABC en las Mypes del Ecuador” publicado en la revista Rev. Investig. Altoandín; Vol 10 en Ecuador, indican que las pequeñas empresas deben de determinar el costo de los servicios antes de establecer los precios de venta, dentro de sus objetivos está el probar que el sistema de costeo basado en actividades (ABC) puede generar una rentabilidad en empresas de servicios. Una de sus conclusiones más relevantes es en la que hacer referencia a que la contabilidad de costos está determinada por el uso de la contabilidad de gestión, dando cabida a aplicar el método de costeo ABC a ser aplicado en el cálculo de los costos de las PyMEs.

Con en el estudio anterior se puede resaltar la importancia de la compañía en determinar los costos de operación para establecer los precios de venta de los servicios, esto es parte del objetivo de esta investigación.

Por su parte Lozano (2017), en su trabajo de investigación “Estrategia de Implementación del Sistema de costos ABC en las empresas Latinoamericanas a partir del año 2000 al 2017. Revisión de la Literatura” de la Facultad de negocios, de la Universidad Privada del Norte en Perú, resalta la importancia de que una empresa conozcan los costos en los que incurre para prestar el servicio o poner a la venta un producto, ya que lo anterior es una variable determinante en el cálculo de la rentabilidad económica financiera de las empresas, por lo anterior realizó una revisión sistemática para implementar el sistema de costeo ABC para concluir que la tipificación de procesos y sus actividades son un punto clave en la estrategia de ejecución de un costeo ABC, ya sea para empresa comerciales, industriales o de servicios. El enfoque de estudio fue cualitativo.

El antecedente anterior resalta la importancia de conocer las variables en la prestación de un servicio para así identificar los costos y ligar un adecuado precio, esto conlleva una examinación detallada de los procesos que realizan los colaboradores por lo tanto se debe de plantear una estrategia de ejecución del modelo de costeo ABC adecuada.

Duque y Aguirre, (2017), en la tesis sobre “Diseñar un diccionario de actividades basado en el modelo de costos ABC para la empresa Mago Arlekin Eventos” presentada en el Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria, ubicada en Colombia; establece como objetivo el generar soporte a la compañía mediante un diccionario de actividades para que logre obtener la asignación de costos en los procesos. Para el desarrollo de esta investigación se utilizó el enfoque cualitativo. Al finalizar la investigación, se concluye que el modelo de costos por ABC es el más apropiado para la empresa ya que por su estructura es de fácil aplicación y se adaptaría a los procedimientos de la compañía de una manera eficiente para que se logren generar utilidades.

La investigación anterior se desarrolló en una empresa pequeña la cual cuenta con poco personal y el propósito era establecer parámetros de control que permitan definir tiempos de cumplimiento y ejecución en cada proceso que desarrollan, esto es similar al objetivo de

establecer un procedimiento de costeo ABC en TRADEMA, S.A. en la prestación de los servicios contables.

Posterior a la búsqueda en distintas bases internacionales sobre los resultados de investigaciones en la aplicación de costeo basado en actividades y obtener en la mayoría de estudios y artículos conclusiones sobre la aplicación viables, a realizar el mismo proceso en bases nacionales.

Antecedentes nacionales.

Con base en las investigaciones realizadas se nota que a nivel de Costa Rica la implementación de costeo basado en actividad no es un foco fuerte de implementación o de publicación, más sin embargo los resultados obtenidos van a en la misma línea de éxito con base en los artículos encontrados.

Ugalde, (2011) en la revista Ciencias Económicas 29-No 2, en su investigación sobre el tema “Calidad en la gestión: Administración por procesos, costeo por actividades y el cuadro de mando integral” con un enfoque cualitativo, tiene como objetivo establecer el cómo la teoría de implementación de costos ABC puede ser más eficiente que cualquier otro método para determinar el control financiero en áreas como administración, mercadeo y otros distintos de manufactura, y que no van relacionados con la producción, así a su vez también comenta sobre el cuadro de mando integral para medir las meta de los colaboradores y la ruta para lograrlas. En su conclusión no llega probar los resultados relacionados con eficiencia y eficacia, pero si tiene el fundamento para indicar que la planificación estratégica y operativa en la eficacia de los procesos del costeo ABC puede tener resultados de rentabilidad enlazando todos los departamentos en el proceso de mejora.

Con base en el estudio de Ugalde (2011) se encuentra una relación con la presente investigación en el sentido que más allá de enfocarse en identificar los costos asociados a cada proceso de servicio también se puede lograr tener una eficiencia y eficacia para obtener resultados rentables en TRADEMA, S.A.

Navarro, Pereira, Rodríguez, Salmerón, Solano y Zúñiga, (2014) en su tesis “Propuesta de un sistema de costeo basado en actividades para el depósito agrícola de Cartago y Almacén Fiscal subsidiarios del Banco Crédito Agrícola de Cartago” para optar por el grado de Licenciatura de la Universidad de Costa Rica (UCR) bajo un enfoque de investigación cualitativo, establecen

como objetivo general el desarrollar un sistema de costos ABC para el Depósito y el Almacén Fiscal del Banco Crédito Agrícola de Cartago, identificando los costos asociados a los servicios que brindan con el fin de asignarlo por bodegas a través de actividades para su correcta asignación, como parte de sus conclusiones se resalta que el método ABC propuesto es más exacto que los métodos tradicionales que utiliza la compañía ya que permite hacer una asignación de costos más precisa relacionada con los servicios que se ofrecen.

La metodología de costeo ABC es la opción que se considera más viable aplicar a TRADEMA, S.A. por su fácil adaptabilidad a los procesos e industrias, esta permite crear con mayor precisión la asignación de los costos.

Herrera, (2010), en su trabajo de investigación “Implementación de un sistema de costeo ABC para la planta procesadora de sardina de la compañía Sardinias de Costa Rica” presentada en la Universidad Internacional de las Américas (UIA) para optar por el grado de Licenciatura, desarrollada con un enfoque cualitativo, establece en su objetivo general implementar un sistema de costeo basado en actividades para la planta procesadora de sardinias de la empresa Sardinias de Costa Rica, para que se obtenga un panorama razonable y detallado del costo de los productos ahí manufacturados, como resumen a de sus conclusiones se indica que el beneficio de implementar un sistema de costeo basado en actividades permite identificar a un profundo nivel donde se consumen los recursos invertidos en la producción lo que conlleva un resultado de efectividad y eficiencia y al realizar un comparativo con el método anterior utilizado se ven las oportunidades de mejora en el proceso.

Si bien la tesis anterior resalta la efectividad del costeo ABC en una empresa manufacturera es importante resaltar que con el cambio del método de costeo se logró efectividad y eficiencia en la oportunidad de los procesos, por lo que haciendo la salvedad de que el método mencionado anteriormente aplica para industrias manufactureras como de servicio, se ve gran relación con el objetivo de investigación.

Guzmán, en la preparación de su tesina sobre “Modelo para Costeo de Gestión para entidades públicas basado en ABC (costeo basado en actividades) y métodos complementarios” de la Universidad Ulacit en Costa Rica, bajo un enfoque de estudio explicativo, pretende estructurar un modelo de costeo ABC que soporte una mejor gestión del presupuesto por actividades en las empresas del sector público costarricense. En una de sus conclusiones resalta que el costeo

tradicional ha dado paso al costeo ABC, para que este se posicione como una metodología fuerte para la toma de decisiones y control de los costos por actividades.

A pesar de que en Costa Rica el costeo ABC no es la opción número uno para aplicar a una empresa de servicios si se nota que, a raíz de buscar una mejora en la oportunidad de buscar mejores resultados, el cambio a un modelo ABC es lo más oportuno para establecer la relación costo versus ingreso en los procesos.

Proyecciones

Al establecer las proyecciones se brinda un panorama sobre los logros y metas que se esperan obtener del proceso de investigación que se desarrolla en TRADEMA, S.A. y soportar a su vez la viabilidad de aplicar un método de costeo ABC en una empresa de servicios.

1. Determinar el procedimiento que utiliza la compañía para identificar el alcance, horas y precios de los servicios contables que brinda al sector privado.
2. Brindar las herramientas para solventar las deficiencias en la asignación de costos que generan que la compañía no tenga un punto de equilibrio o en su efecto una ganancia en el cobro de los diversos servicios que ofrece.
3. Identificar un sistema adecuado para la asignación de costos y con esto determinar la utilización de recurso adecuados en cada procedimiento.
4. Implementar un procedimiento de costeo podría ser de gran ayuda para lograr el hilo conductor entre las actividades de operación del servicio contable y la asignación de los costos para determinar el precio más adecuado.
5. Plantear una propuesta en la cual se logre estimar una relación equilibrada entre los costos y precio de venta y así lograr rentabilidad en los servicios.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

El marco teórico representa los fundamentos que sustentan una investigación y por las cuales se conceptualizan, interpretan y vinculan los fundamentos teóricos del tema.

Contabilidad

La contabilidad es un concepto teórico que va más allá, puesto que constituye un conjunto de reglas y normas de procedimientos, para garantizar la exactitud de los registros en los libros. Tiene como función, interpretar las cifras que previamente se han clasificado, analizado y registrado en los libros contables por eso se considera que los libros es el arte y la contabilidad es la ciencia.

Según Guajardo y Andrade (2018) menciona que:

El objetivo de la contabilidad es generar y comunicar información útil para la oportuna toma de decisiones de los acreedores y accionistas de un negocio, así como de otras partes interesadas en la organización financiera de una institución. Es conveniente aclarar que, en el caso de las organizaciones económicas lucrativas, uno de los datos más importantes que genera la contabilidad, y del cual es conveniente informar, es la cifra de utilidad o pérdida. (pp.15-16)

Visto de esta forma, lo planteado implica una concepción que muestra la finalidad de la contabilidad, la cual, brinda una visión global de que las actividades financieras van en pro de la satisfacción de necesidades, se enfocan en las estrategias empresariales para la gestión y el adecuado uso de los recursos en el logro de los objetivos para la obtención de utilidad.

La contabilidad con base en diferentes actividades financieras se puede enfocar en las necesidades de los usuarios y por su diversidad tener segmentos de categorías para facilitar su entendimientos y aplicación.

La información contable pretende satisfacer las distintas necesidades de los usuarios internos y externos, según Guajardo y Andrade (2018) menciona que las necesidades de los usuarios externos van en función de satisfacer la inversión, y de los internos para monitorear el desempeño de la entidad y resultados de su propio trabajo, dentro de los principales los siguientes:

1. Inversionistas presentes (accionistas): son los que han aportado para convertirse en propietarios de una empresa. es decir, los accionistas son dueños de la empresa y, como tales, tienen derecho de conocer, a través de la administración y la información financiera, los resultados de operación y la situación patrimonial de la empresa.
2. Acreedores: grupo de personas o empresas a las cuales se les debe dinero, estos acreedores requieren información financiera de la organización para decidir si es capaz de retribuirles el préstamo otorgado.
3. Usuarios del gobierno corporativos: son los miembros del consejo de administración.
4. Órganos internos o externos de revisión: grupo de profesionales que verifican la razonabilidad de las cifras, son los auditores internos que trabajan en la organización y los auditores externos que realizan un trabajo independiente y reportan sus hallazgos al consejo de administración.
5. Analistas e intermediarios financieros: los intermediarios financieros o bancos, casas de bolsa, arrendadoras financieras, entre otros, necesitan conocer la información financiera de las empresas para decidir si le otorgan o no un préstamo.
6. Organismos públicos de supervisión financiera: Las empresas públicas que cotizan en bolsa, es decir, que han colocado deuda o capital entre el público inversionista, están obligadas a presentar la información financiera cada trimestre y anualmente ante un organismo gubernamental responsable de supervisar esta actividad.
7. Inversionistas potenciales: Existen personas que poseen recursos económicos suficientes para impulsar los negocios o proyectos en los cuales se vislumbran grandes oportunidades de éxito.
8. Proveedores y otros acreedores comerciales: usuarios están interesados en la información financiera de la organización económica con la cual interactúan en su carácter de vendedores de bienes y servicios, para obtener indicios sobre la capacidad de pago.
9. Clientes: interesado en la información financiera de una organización económica, especialmente cuando, por motivos de las relaciones comerciales, se genera una relación de dependencia comercial.

10. Empleados: interesados en la información financiera de la organización a quien prestan sus servicios para evaluar la capacidad de pago de las remuneraciones pactadas, en el corto y largo plazos.
11. Público en general: adicionalmente de los usuarios descritos en los apartados anteriores, la información financiera puede ser de interés para personas e instituciones que simplemente la requieren para propósitos estadísticos, académicos y de cultura financiera.

En TRADEMA, S.A. una vez firmado el contrato por los servicios profesionales con los clientes, se vela porque de carácter mensual la información financiera soportado por el conjunto de estados financieros este a disposición de los entes internos y externos que sean requeridos con la debida oportunidad.

Según Guajardo y Andrade (2018) menciona que la contabilidad se puede identificar con base en sus características en tres relevantes las cuales son:

Contabilidad financiera: conformado por una serie de elementos tales como normas de registro, criterios de contabilización, formas de presentación, etc., se conoce como contabilidad financiera porque expresa en términos cuantitativos y monetarios las transacciones que una entidad realiza y determinados acontecimientos económicos que la afectan, con el fin de proporcionar información útil y segura para la toma de decisiones de usuarios externos (acreedores, accionistas, analistas, e intermediarios financieros, público inversionista y organismos reguladores, entre otros) e internos (empleados, miembros del consejo de administración, sindicatos, propietarios, etc.).

Contabilidad fiscal: es un sistema de información diseñado para cumplir con las obligaciones tributarias de las organizaciones respecto de un usuario específico: el fisco. Como se sabe, a las autoridades gubernamentales les interesa contar con información financiera de las diferentes organizaciones económicas para cuantificar el monto de la utilidad que hayan obtenido como productos de sus actividades y así poder determinar la cantidad de impuestos que les corresponde

pagar según las leyes fiscales en vigor. La contabilidad fiscal es útil solo para las autoridades gubernamentales.

Contabilidad administrativa: todas herramientas del subsistema de información administrativa se agrupan en la contabilidad administrativa, un sistema de información al servicio de las necesidades internas de la entidad, cuyo objetivo es facilitar las funciones administrativas de planeación y control, así como la toma de decisiones. Entre las aplicaciones más típicas de esta herramienta se cuentan la elaboración de presupuestos, la determinación de costos de producción y la evaluación de las eficiencias de las diferencias áreas operativas de la organización, así como del desempeño de sus ejecutivos. Este tipo de contabilidad es útil solo para los usuarios internos, tales como directores generales, gerentes de área, jefes de departamento, entre otros. (p.20)

El propósito final de la contabilidad y las regulaciones bajo las cuales se debe de velar su cumplimiento son las mismas independientemente del tipo de enfoque financiera, fiscal o administrativa que se requiera utilizar, esta decisión se toma con base en el tipo de negocio que se esté desarrollando, la contabilidad es una sola, pero debe de tener la capacidad de adaptarse al contexto en el cual se va aplicar.

Leyes y regulaciones

TRADEMA, S.A. es un despacho de servicios contables inscrito en el registro público como sociedad anónima, a su vez el representante de la compañía el Lic. José Elvis Arguedas Víquez se encuentra inscrito el Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica (CCPA) y el Colegio de Contadores Privados de Costa Rica (CCPCR) por tal razón está expuesto a cumplir con las siguientes leyes y regulaciones:

Colegio de Contadores Privados de Costa Rica (CCPCR).

El Colegio tiene la finalidad de promover el desarrollo de la contabilidad y del ejercicio de la profesión, así como fomentar a los profesionales a ejercer con calidad y ética la profesión.

Dentro de las regulaciones que establece el Colegio de Contadores Privados está el establecer los aranceles mínimos para servicios profesionales de Contadores Privados Incorporados Independientes.

A continuación, se detallan los servicios referentes para el Contador Privado Incorporado Independiente con las horas profesionales mínimas sugeridas para cada servicio, tomas en consideración que la hora profesional equivale a ₡24,163.



COLEGIO DE CONTADORES PRIVADOS DE COSTA RICA

**ARANCELES MÍNIMOS ESTABLECIDOS PARA SERVICIOS PROFESIONALES
CONTADORES PRIVADOS INCORPORADOS INDEPENDIENTES (1)**

SERVICIOS	OBJETIVO	REFERENCIA	MÍNIMO SUGERIDO HORAS PROFESIONALES
Servicios Contables Profesionales (Anual)	Emisión de Estados Financieros para Bancos y Clientes	Proceso y elaboración de Estados Financieros para una empresa que contrata anualmente	6
Servicios Contables Profesionales (Mensual)	Emisión de Estados Financieros para Bancos y Clientes	Proceso y elaboración de Estados Financieros para una empresa que por su volumen de transacciones se requiere un seguimiento mensual	3
Flujo de Caja Projectado	Elaboración y presentación de Flujo de caja proyectado con los respectivos supuestos.	Dependerá de la complejidad del negocio a que se trate.	3
Asesoría Contable	Guiar y evacuar dudas en materia contable, tributaria y financiera en general	Guiar y evacuar dudas en materia contable, tributaria y financiera en general	1
Deberes Formales Tributarios	Elaboración y Presentación de Declaraciones	Proceso y elaboración de las obligaciones tributarias y municipales	3
Proceso de Fiscalización	Descargos, Presentación de Información, seguimiento y pago según el Caso.	Acompañamiento al cliente en el proceso de Auditoría Fiscal	5
Costeo de Importaciones	Cálculo y Registro de importación.	Determinación del costo de los productos importados	1
Levantamiento e Inventarios	Verificación de cantidad de activos fijos, materia prima, producto en proceso o producto terminado	La labor dependerá del tipo de inventario a realizar	1
Calculo y Presentación de Planillas	Calcular el pago de planilla y la determinación de las cargas sociales	La labor dependerá del soporte tecnológico con el que cuente la empresa	3
Calculo de Aguinaldo o liquidaciones laborales	Calculo del Aguinaldo y pago del Mismo o cálculo de liquidaciones laborales.	La labor dependerá del soporte de datos electrónico o no	1
Conciliación de Cuentas Bancarias	Conciliación Cuentas Bancarias. Cotejar saldos según entidad financiera con el saldo contable	La labor dependerá de la cantidad de cuentas bancarias, movimientos y el formato electrónico o no de los datos	3
Catálogo de Cuentas	Creación Catálogo de Cuentas según Empresa y Actividad	Creación de Catálogo de Cuentas según Empresa y Actividad	2
Actualización de Libros Legales	Actualización de Libros Legales	Cumplimiento de Deber Formal	2
Inscripción de Contribuyente	Trámite de Inscripción en la DGT	La labor dependerá del tiempo de atención de la Administración Tributaria	1
Servicios contables del régimen simplificado	Contabilidad y presentación de declaración de régimen simplificado	Labor trimestral. Se valorará dependiendo del tipo de negocio que se trate.	2

El cuadro indicado anteriormente se considera como punto de partida para determinar el costo mínimo que TRADEMA S.A., debe de cobrar a sus clientes, estas variables se tendrán en cuenta para el diseño de la propuesta que se desarrollara en el capítulo VI de la presente investigación.

Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica.

En Costa Rica para ejercer la profesión bajo la nominación de Contador Público y estar habilitado para firmar un estado financiero, emitir certificaciones y tener fe Pública, ya sea como persona física o bajo la representación de un despacho contable se debe de estar incorporado en el ente regulador de la profesión el Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica el cual fue fundado el 19 de agosto de 1947 constituido por la Ley No. 1038 momento en el cual se inició a recibir los primeros Contadores Públicos con título universitario para otorgarles la licencia de Contador Público Autorizado.

Según Guajardo y Andrade (2018):

La contaduría pública es una de las pocas profesiones que están bien organizadas, lo que puede comprobarse gracias a que existen diferentes organismos vinculados a ella cuyo objetivo principal es cimentar su prestigio y garantizar la información financiera que generan quienes la ejecutan (p.24).

El CCPCR se encuentra asociado como organismo nacional de contadores públicos en la Asociación Internacional de Contabilidad (AIC).

Circular N° 06-2014.

La Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica, de conformidad con las facultades que le confiere el artículo 14 de la Ley de Regulación de la Profesión de Contadores Públicos y Creación del Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica N° 1038, del 19 de agosto de 1947, acordó ratificar la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera, que fue realizada en la sesión del 27-2001 del 27 de agosto de 2001.

La circular N° 06-2014 dispone en su artículo primero lo siguiente:

Primero: Ratificar que el Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica ha adoptado el conjunto de Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y sus respectivas interpretaciones, como principios de contabilidad generalmente aceptados en el país, al reconocerse que esas normas contables establecen los requisitos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar que se refieren a las transacciones y eventos económicos que son importante en los estados financieros con propósitos generales y sectores específicos. Esta ratificación mediante esta circular está de conformidad con la

observancia de la Declaración sobre las Obligaciones de los Miembros aprobadas por la Federación Internacional de Contadores (IFAC, por sus siglas en inglés) No. 7: “Normas internacionales de Información Financiera que son emitidos por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB) ”.

Ley de Fortalecimiento de la Gestión Tributaria.

La Ley No.9069 en su artículo 104 y 128 indica:

Artículo 104.- Requerimientos de información al contribuyente

Para facilitar la verificación oportuna de la situación tributaria de los contribuyentes, la Administración Tributaria podrá requerirles la presentación de los libros, los archivos, los registros contables y toda otra información de trascendencia tributaria que se encuentre impresa en forma de documento, en soporte técnico o registrada por cualquier otro medio tecnológico.

Sin perjuicio de estas facultades generales, la Administración podrá solicitar a los contribuyentes y los responsables:

- a) A contribuyentes clasificados, según los criterios establecidos como grandes contribuyentes nacionales o grandes empresas territoriales, los estados financieros debidamente dictaminados por un contador público autorizado, incluyendo las notas explicativas sobre las políticas contables más significativas y demás notas explicativas contenidas en el dictamen del profesional independiente que los haya auditado. La Administración Tributaria queda facultada para requerirlos, también, a otros colectivos de contribuyentes en los que, por el volumen y la naturaleza de sus operaciones, este requerimiento no les suponga costos desproporcionados.
- b) Copia de los libros, los archivos y los registros contables.
- c) Información relativa al equipo de cómputo utilizado y a las aplicaciones desarrolladas.
- d) Copia de los soportes magnéticos que contengan información tributaria.
- e) Copia de los soportes documentales o magnéticos de las operaciones de crédito, las compraventas y/o los arrendamientos de bienes y contratos de

fideicomiso (financieros u operativos), que se tramiten en empresas privadas, entidades colectivas, cooperativas, bancos del Sistema Bancario Nacional, entidades financieras, se encuentren o no reguladas; sociedades de hecho o cualquier otra persona física, jurídica o de hecho, debiendo identificarse los montos de las respectivas operaciones, las calidades de los sujetos que intervienen y las demás condiciones financieras de las transacciones, en los términos regulados en el reglamento.

Los gastos por la aplicación de lo dispuesto en los incisos b), c), d) y e) anteriores correrán por cuenta de la Administración Tributaria."

Artículo 128.- Obligaciones de los particulares

Los contribuyentes y responsables están obligados a facilitar las tareas de determinación, fiscalización e investigación que realice la Administración Tributaria y, en especial, deben:

- a) Cuando lo requieran las leyes o los reglamentos, o lo exija dicha Administración en virtud de las facultades que le otorga este Código:
 - i. Llevar los registros financieros, contables y de cualquier otra índole a que alude el inciso a) del artículo 104 de este Código. La llevanza de los registros contables y financieros podrá hacerse mediante sistemas informáticos a elección del contribuyente, en el tanto la contabilidad cumpla los principios de registro e información establecidos en las normas reglamentarias o, en su defecto, con arreglo a las Normas Internacionales de Información Financiera, adoptadas por el Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica, siempre que estas últimas normas no supongan modificaciones a las leyes tributarias. En caso de conflicto entre ellas, a los fines impositivos, prevalecerá lo dispuesto en las normas tributarias. Sin perjuicio de que las transacciones sean registradas y respaldadas mediante sistemas electrónicos, la Administración podrá requerir, a los sujetos pasivos, los respaldos sobre las transacciones registradas en tales sistemas. En toda referencia que en este Código se haga sobre libros, boletas, comprobantes y demás se entenderá tal referencia igualmente a registros electrónicos.

(¢25,000.00) y el Contador hará constar, al firmar la certificación, que su póliza está en pleno vigor, lo cual tendrá la trascendencia de declaración jurada. En cualquiera de los casos, las pólizas deberán permanecer en custodia del Colegio, el que estará obligado a hacer público el nombre del asegurado, si al vencimiento de la póliza ésta no hubiere sido renovada;

e) Tener cuando menos dos años de práctica como Contador en las condiciones que determine el reglamento respectivo; y

f) En los casos de ciudadanos extranjeros, además de los anteriores requisitos es indispensable que hayan residido permanentemente en Costa Rica, durante los últimos cinco años anteriores a la presentación de los demás requisitos de este artículo. Además que entre el país de su nacionalidad y Costa Rica, haya convenio de reciprocidad vigente para el ejercicio de la Contaduría Pública y que dentro de los dos años siguientes a su incorporación al Colegio, obtengan la nacionalidad costarricense. La Junta Directiva del Colegio determinará en cada caso el cumplimiento de los requisitos establecidos en este artículo y decidirá sobre la aceptación o el rechazo de la petición. (Así reformado por el artículo 1º de la ley No. 5164 de 19 de enero de 1973).

Dado lo anterior la profesión de Contador Público solo podrá ser ejecutada por quienes cumplan con lo indicado en el artículo 3.

Ley 7092: Ley de Impuesto sobre la renta.

En la prestación de servicios contables TRADEMA, S.A. debe tener en consideración que sus clientes cumplan mensual y anualmente lo que establece La ley del impuesto sobre las utilidades del 21 de abril de 1988 y sus reformas también conocido como impuesto sobre la renta, indica que este es un impuesto establecido sobre “las utilidades de las empresas y de las personas físicas que desarrollen actividades lucrativas.”

Ley N° 9635 de Fortalecimiento de las finanzas públicas.

Esta ley entró a regir el 1 de julio de 2019 y busca el fortalecimiento de las finanzas estatales a través de cuatro pilares según se indica:

- Transformación del Impuesto General sobre las Ventas a un Impuesto sobre el Valor agregado (IVA);

- Modificaciones a la Ley del Impuesto sobre la Renta y la inclusión de un capítulo de rentas del capital y ganancias y pérdidas de capital;
- Reformas a la Ley de Salarios de la Administración Pública; y
- Establecimiento de una regla fiscal para limitar el gasto público.

Uno de los principales cambios de La Ley del Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA) es la forma en que los contribuyentes deben determinar el crédito fiscal para aplicarlo en la determinación mensual del impuesto. Esto implica que, si una compra está destinada a la realización de una venta gravada o que le otorga crédito fiscal pleno (13%), podrá tomarse como crédito el 100% del IVA pagado, en caso de que la compra este destinada a una operación exenta no se podrá aplicar nada del IVA pagado como crédito fiscal.

Adicional a lo anterior la Ley de IVA posee tarifas reducidas y para ello se deben de identificar las compras y el tipo de venta que se realiza en función del producto gravado al 1%, 2%, 4% ó 13% este método de determinación del crédito fiscal se denomina prorata o proporcionalidad, los pasos establecidos por la Administración tributaria son los siguientes:

1. Llevar un registro mensual separado de todas sus compras según la tarifa a la que pague o facture.
2. Llevar un registro mensual separado de todas sus ventas según la tarifa del impuesto cobrado o facturado. Separando incluso aquellas tarifas reducidas.
3. Llevar un registro mensual separado de todas sus ventas de bienes y/o servicios exentos que no tenga derecho a crédito pleno según el reglamento.
4. Llevar un registro mensual separado de todas sus ventas con CCSS y/o municipalidades y todas aquellas incluidas en el artículo 30 del reglamento de la Ley del Impuesto Sobre el Valor Agregado.

El Ministerio de Hacienda publicó el siguiente cuadro como referencia para un mejor control

VENTAS		
	VENTAS	IVA COBRADO O FACTURADO
VENTAS 1%		
VENTAS 2%		
VENTAS 4%		
VENTAS 13%		
VENTAS EXENTAS CON DERECHO CRÉDITO PLENO		
VENTAS EXENTAS SIN DERECHO CRÉDITO		
TOTAL		

COMPRAS		
TARIFA	COMPRAS	IVA PAGADO O FACTURADO (IVA soportado)
0%		
1%		
4%		
13%		

Fuente: Ministerio de Hacienda

Normas contables

Las normas contables vigentes en Costa Rica son las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y sus respectivas interpretaciones, como principios de contabilidad generalmente aceptados, esas normas contables establecen los requisitos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar que se refieren a las transacciones y eventos económicos que son importante en los estados financieros con propósitos generales y sectores específicos.

Según comunicado oficial del Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica en la circular N°06-2014 informa:

La Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica, de conformidad con las facultades que le confiere el artículo 14 de la Ley de Regulación de la Profesión de Contadores Públicos y Creación del Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica N° 1038, del 19 de agosto de 1947, acordó ratificar la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera, que fue realizada en la sesión del 27-2001 del 27 de agosto de 2001 (p.1).

El 1 de julio de 2009 el Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica acogió las NIIF para PYMES (normativa contable para compañías pequeñas y medianas) como parte de la normativa contable y modificó y ratificó la adopción mediante la circular N°21-2018 la cual informa:

La Junta Directiva del Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica, de conformidad con las facultades que le confiere el artículo 14 de la Ley de Regulación de la Profesión de Contadores Públicos y Creación del Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica N° 1038, del 19 de agosto de 1947, acordó modificar y ratificar la adopción de la Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades, según se establece mediante la presente circular (p.1).

Los servicios de contabilidad que brinda TRADEMA, S.A. deben de velar por que las bases contables de los servicios que brinda se encuentren dentro de alguna de las dos normas indicadas anteriormente.

Según Guajardo y Andrade (2018) señalan:

La información financiera que generan los contadores públicos debe de cumplir con ciertas características y estándares. Por ello existen organismos que emiten normas sobre cómo presentarlas de manera uniforme y estandarizadas. En los siguientes párrafos se mencionan algunos de estos organismos (p.26).

El organismo que desarrolla y aprueba las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) es el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, conocido por sus siglas en inglés como IASB (International Accounting Standards Board). El IASB actúa bajo la supervisión de la Fundación del Comité de Normas Internacionales de Contabilidad. El Consejo es un grupo de expertos con una combinación apropiada de experiencia práctica reciente en el establecimiento de normas contables, en la preparación, auditoría o uso de informes financieros y en educación contable.

Hasta la fecha el IASB ha emitido 41 Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), de las cuales a la fecha solo están vigentes 34 NIC's, asimismo, ha emitido 17 Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y ha realizado 54 interpretaciones a dicho conjunto de normas: SIC (31) CNIIF (23).

Todas las normas en su conjunto son la base fundamental para realizar una contabilidad correcta, pero para efectos de la investigación se va a recalcar lo que indica la Norma Internacional de Contabilidad NIC 1.

NIC 1 Presentación de Estados Financieros.

TRADEMA, S.A. para todas aquellas compañías que hayan adoptado la aplicación de las NIIF full se asegura del cumplimiento de lo estipulado por las NIC 1 en cuanto a la entrega de Estados Financiero con base en la referencia de los párrafos 9 y 10 los cuales detalla lo siguiente:

Finalidad de los estados financieros

9 Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad. El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que les han sido confiados. Para cumplir este objetivo, los estados financieros suministrarán información acerca de los siguientes elementos de una entidad: (a) activos;

(b) pasivos;

(c) patrimonio;

(d) ingresos y gastos, en los que se incluyen las ganancias y pérdidas;

(e) aportaciones de los propietarios y distribuciones a los mismos en su condición de tales; y

(f) flujos de efectivo.

Esta información, junto con la contenida en las notas, ayuda a los usuarios a predecir los flujos de efectivo futuros de la entidad y, en particular, su distribución temporal y su grado de certidumbre.

Conjunto completo de estados financieros

10 Un juego completo de estados financieros comprende:

(a) un estado de situación financiera al final del periodo;

(b) un estado del resultado y otro resultado integral del periodo;

(c) un estado de cambios en el patrimonio del periodo;

(d) un estado de flujos de efectivo del periodo;

(e) notas, que incluyan un resumen de las políticas contables significativas y otra información explicativa; (ea) información comparativa con respecto al periodo inmediato anterior como se especifica en los párrafos 38 y 38A; y

(f) un estado de situación financiera al principio del primer periodo inmediato anterior, cuando una entidad aplique una política contable de forma retroactiva o haga una reexpresión retroactiva de partidas en sus estados financieros, o cuando reclasifique partidas en sus estados financieros de acuerdo con los párrafos 40A a 40D.

Una entidad puede utilizar, para denominar a los estados, títulos distintos a los utilizados en esta Norma. Por ejemplo, una entidad puede utilizar el título “estado del resultado integral” en lugar de “estado del resultado y otro resultado integral”.
(pp.A1216-A1217)

El IASB como se mencionó anteriormente es el ente encargado de revisar y actualizar las normas e interpretación antes citadas, en el año 2018 entraron en vigencia en 2018 y 2019 tres normas que impactaron la contabilidad de varios de los clientes a los que TRADEMA, S.A. presta servicio, se procede a realizar un resumen de los principales tópicos a los que las normas hacen referencia

NIIF 9 Instrumentos Financieros.

La NIIF 9 *Instrumentos Financieros* reemplaza la NIC 39 *Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Medición* y rige para los períodos anuales que comenzaron en o después del 1 de enero de 2018. La norma reúne los tres aspectos fundamentales de la contabilidad de los instrumentos financieros: (a) clasificación y medición, (b) deterioro, y (c) contabilidad de coberturas.

Clasificación y medición

La NIIF 9 introduce un nuevo modelo para clasificar los activos financieros. Con respecto a los pasivos financieros, todos los requisitos de la NIC 39 se han trasladado a la NIIF 9, incluyendo los criterios para utilizar la opción del valor razonable y los requisitos relacionados con la separación de los derivados incorporados de contratos híbridos, con respecto a los pasivos financieros se relaciona con los pasivos designados al valor razonable con cambios en resultados por medio de la opción de valor razonable. La porción de los cambios de valor razonable de

dichos pasivos financieros que se atribuye al cambio en el propio riesgo crediticio de la entidad se presenta en el otro resultado integral en lugar de en los resultados del período, a menos que hacerlo introduzca una incongruencia contable. En este caso, el cambio de valor razonable completo se presenta en los resultados del período.

Deterioro de activos financieros

Los nuevos requisitos del deterioro de la NIIF 9 se basan en el modelo de pérdidas crediticias esperadas. Este modelo se aplica a los instrumentos de deuda medidos al costo amortizado o al o al valor razonable con cambios en otro resultado integral, a las cuentas de arrendamientos por cobrar, cuentas por cobrar comerciales, activos contractuales (como se define en NIIF 15) y acuerdos y contratos de garantía financiera que no están medidos al valor razonable con cambios en resultados.

Al aplicar los requisitos de deterioro de la NIIF 9, una entidad necesita aplicar uno de los siguientes enfoques:

- Enfoque general, el cual se aplicará a la mayoría de préstamos y títulos de deuda.
- Enfoque simplificado, el cual se aplicará a la mayoría de cuentas por cobrar comerciales.
- Enfoque con deterioro crediticio originado o comprado.

Contabilidad de coberturas

El objetivo de la NIIF 9 es reflejar el efecto de las actividades de gestión de riesgos de la entidad en los estados financieros, resultando generalmente en más estrategias de gestión de riesgos que califiquen para la contabilidad de coberturas y proporcionen un mejor vínculo entre la estrategia de gestión de riesgos de la entidad, las razones para las coberturas y el impacto de las coberturas en los estados financieros.

NIIF 15 Ingresos de Actividades Ordinarias Provenientes de Contratos con Clientes.

La NIIF 15 reemplaza a la NIC 11 *Contratos de Construcción*, la NIC 18 *Ingresos* e interpretaciones relacionadas y se aplica, con excepciones limitadas, a todos los ingresos que surjan de contratos con los clientes. La norma rige para los períodos anuales que comenzaron en o después del 1 de enero de 2018. La NIIF 15 establece un modelo de cinco pasos para contabilizar los ingresos que surgen de los contratos con clientes y requiere que los ingresos se

reconozcan por un monto que refleje la contraprestación a la que una entidad espera tener derecho a cambio de la transferencia de bienes o servicios a un cliente.

Paso 1: identificar el contrato con el cliente.

Paso 2: identificar las obligaciones separadas del contrato.

Paso 3: determinar el precio de la transacción.

Paso 4: distribuir el precio de la transacción entre las obligaciones del contrato.

Paso 5: contabilizar los ingresos cuando (o a medida que) la entidad satisface las obligaciones

NIIF 16 Arrendamientos.

La NIIF 16 se emitió en enero de 2016 y reemplaza la NIC 17 *Arrendamientos*, IFRIC 4 *Determinación de si un Acuerdo Contiene un Arrendamiento*, SIC-15 *Arrendamientos Operativos - Incentivos* y SIC-27 *Evaluación de la Esencia de las Transacciones que Adoptan la Forma Legal de un Arrendamiento*. La NIIF 16 establece los principios para el reconocimiento, medición, presentación y revelación de los arrendamientos y requiere que los arrendatarios contabilicen todos los arrendamientos bajo un único modelo en el estado de situación financiera, similar a la contabilización de arrendamientos financieros bajo la NIC 17. La norma incluye dos exenciones de reconocimiento para arrendatarios: los arrendamientos de activos de "bajo valor" (por ejemplo computadoras personales) y los arrendamientos a corto plazo (es decir, arrendamientos con un plazo de 12 meses o menos). A la fecha de inicio de un arrendamiento, el arrendatario reconocerá un pasivo para hacer pagos de arrendamiento (es decir, el pasivo por el arrendamiento) y un activo representando el derecho de uso del activo subyacente durante el plazo del arrendamiento (es decir, el derecho de uso del activo). A los arrendatarios se les requerirá reconocer por separado los gastos de intereses del pasivo por el arrendamiento y el gasto por depreciación sobre el derecho de uso del activo.

También se les requerirá a los arrendatarios remedir el pasivo por arrendamiento cuando ocurran ciertos eventos, por ejemplo un cambio en el plazo de un arrendamiento o un cambio en pagos futuros de arrendamiento que resultan de una modificación en la tasa o índice utilizado para determinar esos pagos. Generalmente el arrendatario reconocerá el monto de la remediación del pasivo por arrendamiento como un ajuste al derecho de uso del activo.

La contabilidad de los arrendadores bajo la NIIF 16 permanece sustancialmente sin cambios con respecto a la contabilidad actual bajo la NIC 17. Los arrendadores continuarán clasificando todos los arrendamientos usando el mismo principio de clasificación según la NIC 17 y distinguirán entre dos tipos de arrendamientos: operativos y financieros.

La NIIF 16 es efectiva para períodos anuales que empiezan el o después del 1 de enero de 2019 y contempla ciertos recursos prácticos al momento de la transición.

Norma NIIF para las PYMES.

La Norma Internacional de Información Financiera para las Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES) es emitida por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). Esta norma es una adaptación que el IASB desarrolla y emite para que sea aplicada a los estados financieros con propósito de información general en entidades que en muchos países son conocidas como pequeñas y medianas entidades (PYMES) la norma en la sección 1 párrafo 1.2 y 1.3 define el concepto de pequeña y media entidad:

Descripción de pequeñas y medianas entidades

1.2 Las pequeñas y medianas entidades son entidades que:

- (a) no tienen **obligación pública de rendir cuentas**; y
- (b) 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.

1.3 Una entidad tiene obligación pública de rendir cuentas cuando:

- (a) 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 (la mayoría de bancos, cooperativas de crédito,

compañías de seguros, comisionistas e intermediarios de valores, fondos de inversión y bancos de inversión cumplirían este segundo criterio) (p.11).

En la sección 3 en el párrafo 3.17 las compañías que cumplan con lo indicado en sección 1.2 deben de proceder a tener a disposición lo que se indica a continuación:

Conjunto completo de estados financieros

3.17 Un conjunto completo de estados financieros de una entidad incluye todo lo siguiente:

- (a) un **estado de situación financiera** a la fecha sobre la que se informa;
- (b) una u otra de las siguientes informaciones:
 - (i) Un solo **estado del resultado integral** para el periodo sobre el que se informa que muestre todas las partidas de ingresos y gastos reconocidas durante el periodo incluyendo aquellas partidas reconocidas al determinar el **resultado** (que es un subtotal en el estado del resultado integral) y las partidas de **otro resultado integral**.
 - (ii) Un **estado de resultados** separado y un estado del resultado integral separado. Si una entidad elige presentar un estado de resultados y un estado del resultado integral, el estado del resultado integral comenzará con el resultado y, a continuación, mostrará las partidas de otro resultado integral.
- (c) Un estado de cambios en el patrimonio del periodo sobre el que se informa;
- (d) Un estado de flujos de efectivo del periodo sobre el que se informa; y
- (e) Notas, que incluyan un resumen de las políticas contables significativas y otra información explicativa (p.27).

Estados Financieros

Los Estados Financieros, son parte fundamental de la entrega que TRADEMA, S.A. lleva a cabo en los servicios que ofrece, con el fin de que las Gerencias tengan un soporte idóneo para la toma de decisiones y a su vez conozcan la situación actual de las empresas que administran.

Según Guajardo y Andrade (2018) “El producto final del proceso contable es la información financiera, elemento imprescindible para que los diversos usuarios puedan tomar decisiones”. (p. 49).

Todas las compañías deben de tener al cierre de cada periodo fiscal y altamente recomendable de manera mensual un conjunto de estados financiero con base en lo indicado en párrafos anteriores por la Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) o La Norma Internacional de Información Financiera para las Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES) según aplique a la operatividad y condiciones de la compañía.

Sin embargo, es importante mencionar que las notas a los estados financieros son parte importante de los estados financiero, estas en TRADEMA se facilitan a los clientes de forma anual.

Según Guajardo y Andrade (2018) las notas a los estados financieros son parte integral de estos y con ello se pretende explicar con mayor detalle situaciones especiales que afectan ciertas partidas dentro de los Estados Financieros. Las notas deben presentarse en forma clara, ordenada y referenciada para facilitar su identificación. (p. 57).

Marco Conceptual.

El Marco Conceptual describe el objetivo y los conceptos que se utilizan en la información financiera con un propósito general de brindar conceptos y políticas contables congruentes, así como ayudar a entender e interpretar las Normas. Dentro del Marco conceptual se considera para efectos de esta investigación resaltar los siguientes conceptos que son básicos en la preparación de los estados financieros, por lo tanto, TRADEMA vela por que cada uno de sus reportes entregados a sus clientes contenga y cumpla con esta información.

Rendimiento financiero reflejado por la contabilidad de acumulación (o devengo).

De acuerdo con la definición en el Marco Conceptual (2020) párrafo 1.17 con el fin de cumplir sus objetivos, los estados financieros se preparan sobre la base de la acumulación o del devengo contable. Según esta base, los efectos de las transacciones y demás sucesos se reconocen cuando ocurren (y no cuando se recibe o paga dinero u otro equivalente al efectivo), asimismo se registran en los libros contables y se informa sobre ellos en los estados financieros de los periodos con los cuales se relacionan.

1.17 La contabilidad de acumulación (o devengo) describe los efectos de las transacciones y otros sucesos y circunstancias sobre los recursos económicos y los

derechos de los acreedores de la entidad que informa en los periodos en que esos efectos tienen lugar, incluso si los cobros y pagos resultantes se producen en un periodo diferente. Esto es importante porque la información sobre los recursos económicos y los derechos de los acreedores de la entidad que informa y sus cambios durante un periodo proporciona una mejor base para evaluar el rendimiento pasado y futuro de la entidad que la información únicamente sobre cobros y pagos del periodo. (p. A21).

Hipótesis de negocio en marcha.

Según el Marco Conceptual (2020) párrafo 3.9 indica:

3.9 Los estados financieros se preparan normalmente bajo el supuesto de que una entidad que informa está en funcionamiento y continuará su actividad dentro del futuro previsible. Por lo tanto, se supone que la entidad no tiene la intención ni la necesidad de liquidar o cesar su actividad comercial. Si tal intención o necesidad existiera, los estados financieros pueden tener que prepararse sobre una base diferente. Si es así, los estados financieros describen la base utilizada. (pp. A35-A36).

Características cualitativas de la información financiera útil.

La información financiera debe ser relevante y representar fielmente lo que pretende representar y se mejora si es comparable, verificable, oportuna y comprensible.

Relevancia.

Según el Marco Conceptual (2020) la información debe ser útil, la información debe ser relevante de cara a las necesidades de toma de decisiones por parte de los usuarios. La información posee la cualidad de relevancia cuando ejerce influencia sobre las decisiones económicas de quienes la utilizan, ayudándoles a evaluar sucesos pasados, presentes o futuros, o bien a confirmar o corregir evaluaciones realizadas anteriormente. (p. A26).

Para los clientes de TRADEMA ha sido de mucha ayuda la información financiera que actualmente se tiene, debido a que refleja la información más importante, y basados en esos datos las compañías han tomado decisiones y proyectado sus flujos de efectivo.

Representación fiel.

Según el Marco Conceptual (2020) Clasificar, caracterizar y presentar información de manera clara y concisa lo hace comprensible. Algunos fenómenos son inherentemente complejos y no pueden ser fáciles de entender. La exclusión de la información sobre los fenómenos de los informes financieros podría facilitar la comprensión de la información contenida en dichos informes financieros. Sin embargo, esos informes serían incompletos y, por lo tanto, posiblemente engañosos. Los informes financieros se preparan para los usuarios que tienen un conocimiento razonable de las actividades del negocio y económicas y que revisan y analizan la información con diligencia. (pp. A27-A28).

De acuerdo a la definición anterior y lo observado en TRADEMA, los Estados Financieros que entrega a sus clientes cumplen con estas características cualitativas, ya que los contadores cuentan con la capacidad profesional adecuada y se preocupan por entender las operaciones de sus clientes y se ocupan de no omitir información relevante en la contabilidad.

Comparabilidad.

Según el Marco Conceptual (2020) la información sobre una entidad que informa es más útil si puede ser comparada con información similar sobre la misma entidad para otro periodo u otra fecha, es una característica cualitativa que permite a los usuarios identificar y comprender similitudes y diferencias entre partidas. Comparabilidad no es igual a uniformidad. Para que la información sea comparable, las cosas similares deben verse parecidas y las cosas distintas deben verse diferentes. La comparabilidad de la información financiera no se mejora haciendo que las cosas diferentes se vean parecidas, ni haciendo que las cosas similares se vean distintas. (pp. A29-A30).

Los Estados Financieros que emite TRADEMA se observa que son comparables, el estado de situación financiera con el mes actual y con el último cierre fiscal y el estado de resultados con el acumulado del año anterior con base en el mes que se esté revisando cerrando.

Verificabilidad.

Según el Marco Conceptual (2020) significa que observadores independientes y diferentes, debidamente informados, podrían alcanzar un acuerdo, aunque no necesariamente completo, de que una descripción particular es una representación fiel. La verificación puede ser directa o

indirecta. Verificación directa significa comprobar un importe u otra representación mediante la observación directa, por ejemplo, contando efectivo. Verificación indirecta significa comprobar los datos de entrada de un modelo, fórmulas u otra técnica, y recalcular el resultado utilizando la misma metodología. (pp. A30).

Oportunidad.

Según el Marco Conceptual (2020) en el párrafo 2.22 define la oportunidad de la siguiente manera:

2.33 Oportunidad significa tener información disponible para los decisores a tiempo de ser capaz de influir en sus decisiones. Generalmente, cuanto más antigua es la información menos útil resulta. Sin embargo, cierta información puede continuar siendo oportuna durante bastante tiempo después del cierre de un periodo sobre el que se informa debido a que, por ejemplo, algunos usuarios pueden necesitar identificar y evaluar tendencias. (p.A31).

Comprensibilidad.

Según el Marco Conceptual (2020) los informes financieros se preparan para usuarios que tienen un conocimiento razonable de las actividades económicas y del mundo de los negocios, y que revisan y analizan la información con diligencia. A veces, incluso usuarios diligentes y bien informados pueden necesitar recabar la ayuda de un asesor para comprender información sobre fenómenos económicos complejos, la información debe ser presentada de forma clara y concisa. (p.A31)

Contabilidad de costos

Su principal actividad es la clasificación, contabilización, distribución, recopilación e información de los datos relativos a los costos de producción o de vender cada artículo o de suministrar un servicio particular. Se incluye el diseño y la operación de sistemas y procedimientos de costos, además de la determinación de costos por departamentos u otras unidades.

Según indica González y Serpa (2017):

La Contabilidad de Costos es una rama de la Contabilidad de Gestión, que se relaciona fundamentalmente con la acumulación y el análisis de la información de costos para uso interno por parte de los gerentes, en la valuación de inventarios, la planeación, el control y la toma de decisiones. Es además la que sintetiza y registra los costos de los centros fabriles, de servicios y comerciales de una empresa, con el fin de que puedan medirse, controlarse e interpretarse los resultados de cada uno de ellos a través de la obtención de costos unitarios y totales en progresivos grados de análisis y correlación (párr.6)

La Lic. Mar Calvo, menciona en la plataforma virtual Captio en la que se aborda el tema ¿Qué es la contabilidad de costes y cuáles son sus objetivos? con fecha 25 de junio de 2018.

Hablando de objetivos, los de la contabilidad de costes son los siguientes:

- Proporcionar información para la planificación y el control interno a corto, medio y largo plazo.
- Valorar las materias primas, productos semi acabados, acabados y demás activos derivados de la producción.
- Calcular los costes no solamente del servicio o del producto acabado sino también de productos intermedios, de los diferentes centros de producción o departamentos, entre otros.
- Analizar los resultados económicos.
- Planificar la gestión económica a través de la definición de objetivos, estrategias y tácticas a seguir para lograrlos.
- Definir los recursos económicos y los presupuestos con los que cuenta la organización para alcanzar dichos objetivos empresariales.
- Controlar la gestión midiendo si se está yendo en la dirección del cumplimiento de los objetivos establecidos o si, por el contrario, la empresa está incurriendo en una desviación presupuestaria.
- Ayudar a los gestores a tomar decisiones clave, desde fijar el precio de los productos hasta abandonar las líneas de producción que no sean rentables (párr.14)

Por ello, es importante para una empresa cuantificar la información para saber cuánto debe invertir en la producción de un bien o prestación de un servicio, para facilitar el proceso de toma de decisiones, así como el engranaje de los departamentos enfocados en la producción.

La información producida a través de la contabilidad de costos debe ser útil y benéfica para la organización como un todo, para tener una perspectiva global de la administración. Los administradores en áreas diferentes dentro del negocio toman decisiones y efectúan evaluaciones que requieren información de costos. Es fundamental contar con información de costos confiable y precisa para toma de decisiones sólidas.

Esta gestión realizada en la contabilidad de costos integra todos los sistemas operativos de la organización, lo cual reduce el almacenamiento y uso redundante de los datos, mejora el acceso oportuno a la información y aumenta la información confiable y precisa. Además, se deben tener claramente identificados los conceptos básicos que integran una contabilidad de costos en el proceso de servicios como lo son los costos, gasto e ingreso.

Como lo mencionan González y Serpa (2017) “Este indicador constituye un importante índice generalizador de la eficiencia de la empresa, esta muestra cuanto le cuesta a la empresa la producción de determinados artículos o la prestación de determinados servicios. (párr.11)”

Definición de costo y gasto.

Se considera oportuno previo al desarrollo de los costos hacer una distinción conceptual sobre que se debe de considerar durante la operación de una compañía al prestar un servicio o producir un bien como costo o gasto.

Según Horngren, Datar y Rajan (2012) define conceptualmente el costo como:

El costo como un sacrificio de recursos que se asigna para lograr un objetivo específico. Un costo (como los materiales directos o la publicidad) por lo general se mide como la cantidad monetaria que debe pagarse para adquirir bienes o servicios. Un costo real es aquel en que ya se ha incurrido (un costo histórico o pasado), a diferencia de un costo presupuestado, el cual es un costo predicho o pronosticado (un costo futuro). (p.27)

Según Guajardo y Andrade (2018) hace referencia al significado de cuando se incurren un gasto de la siguiente manera:

“Los gastos son activos que se han usado o consumido en el negocio para obtener ingresos y que disminuyen el capital de la empresa. (p.48)”

Clasificación de los costos.

La clasificación de los costos es importante para identificar y describir los costos que intervienen en una producción o servicio final, antes de clasificarlos es importante determinar los elementos del costo relacionados con un producto o servicio

Según Horngren, Datar y Rajan (2012) define los costos por su incorporación al producto como costos directos e indirectos y los identifica en tres elementos materiales, mano de obra y otros costos de manufactura como se indica:

12. Costos de los materiales directos: son los costos de adquisición de todos los materiales que, en última instancia, se convertirán en parte del objeto de costos (productos en elaboración y luego productos terminados), y que se pueden atribuir al objeto de costos de una manera económicamente factible. Los costos de adquisición de los materiales directos incluyen los cargos por fletes de entrega (entregas hacia el interior), los impuestos sobre ventas y los derechos aduanales (aranceles).
13. Costo de los materiales indirectos: Son aquéllos involucrados en la elaboración de un producto, pero no son materiales directos, son difíciles de estimar y, en la mayoría de los casos, se incluyen dentro de los costos indirectos de fabricación.
14. Costos directos de mano de obra de manufactura: incluyen la remuneración de toda la mano de obra de manufactura que se puede atribuir al objeto de costos (productos en elaboración y luego productos terminados) de una manera económicamente factible.
15. Costos indirectos de mano de obra indirecta: es la involucrada en la elaboración de un producto, pero no se considera mano de obra directa, por lo general, se refiere a la labor de control de la producción, es un costo a asignación

de recursos enfocado en asegurar de que el producto se realice dentro de los requerimientos de calidad; ejemplos típicos de mano de obra indirecta son: supervisores, control de calidad, laboratorio, programación de la producción, entre otros. El tratamiento contable, en la mayoría de los casos, es incluirlo dentro de los costos indirectos de fabricación.

16. Costos indirectos de manufactura: son todos los costos de manufactura que están relacionados con el objeto de costos (productos en elaboración y luego productos terminados), pero que no pueden atribuirse a ese objeto de costos de una manera económicamente factible. Algunos ejemplos incluyen suministros, materiales indirectos como lubricantes, mano de obra indirecta como de mantenimiento y labores de limpieza, renta de planta, seguros de planta, impuestos prediales sobre la planta, amortización de planta y remuneración de los gerentes de dicha planta. Esta categoría de costos también se denomina costos indirectos de manufactura o costos indirectos de fábrica (p.37).

Con base en lo que se ha logrado investigar en las consultas realizadas se puede identificar que la compañía TRADEMA, S.A. no ha estado realizando una correcta asignación de los costos, explicaron que no llevan un control de las compras de materiales y el uso que se realiza en cada proyecto a su vez no llevan un cálculo de los costos directos de mano de obra ni los indirectos.

Descrito lo anterior se identifican tres clasificaciones de costos, de su análisis se clasifican fundamentalmente como se muestra a continuación:

Por su relación con el nivel de actividad.

Los elementos del costo que se adquieren en los procesos de producción o de prestación de servicios tienen asociados comportamientos en cuanto al uso de los recursos y estos están relacionados a la actividad o volumen, lo que quiere decir que solo se incurren si se desarrolla la actividad y como consecuencia de ella se genera un bien o una unidad de servicio.

Según Horngren, Datar y Rajan (2012) define dos patrones básicos de comportamiento de costos:

Un **costo variable** cambia totalmente en proporción con los cambios relacionados con el nivel de actividad o volumen total. Un **costo fijo** se mantiene estable en su

totalidad durante cierto periodo de tiempo, a pesar de los amplios cambios en el nivel de actividad o volumen total. Los costos se definen como variables o fijos, con respecto a *una actividad específica y durante un periodo de tiempo determinado* (p.30).

Los costos semifijos o mixtos según Herrera, (2010), en su trabajo de investigación “Implementación de un sistema de costeo ABC para la planta procesadora de sardina de la compañía Sardinias de Costa Rica” hace referencia a lo siguiente:

Costos Mixtos: Son aquellos costos que poseen características de fijos y variables a lo largo de varios rangos relevantes de operación. Existen dos tipos de costos mixtos:

- **Costos Semivariables:** la parte fija de un costo semivariable, usualmente, representa un cargo mínimo al hacer determinado artículo o servicio disponible, la parte variable es el costo cargado por usar realmente el servicio. Por ejemplo, los cargos por servicios telefónicos constan de dos elementos, un cargo fijo por permitirle al usuario recibir o hacer llamadas telefónicas, más un cargo adicional o variable por cada llamada telefónica realizada; sin embargo, no siempre la separación entre la parte fija y la variable es tan fácilmente identificable, por lo que el contador de costos debe, en algunas situaciones, estimar estos componentes.
- **Costo Escalonado:** La parte fija de los costos escalonados cambia abruptamente a diferentes niveles de actividad, puesto que estos costos se adquieren en partes indivisibles, un ejemplo de un costo escalonado es el salario de un supervisor, si se requiere un supervisor por cada 10 colaboradores operativos, sería necesario tener 2 supervisores si, por ejemplo, emplean 15 trabajadores, si se contrata otro trabajador que incrementa el número de empleados a 16, todavía se requerirían sólo 2 supervisores, pero si la cantidad de trabajadores aumenta a 21 se necesitarían 3 supervisores. Un costo escalonado es similar a un costo fijo dentro de un rango relevante muy pequeño.

Por su identificación en el producto.

Está fundamentado en la relación entre los elementos del costo y la producción o servicio, según indica Rivera (2020):

A) Costos directos.

Son los de recursos que se pueden identificar, medidos exactamente, en el producto o servicio.

Corresponden a costos como:

El costo de la materia prima que tiene cada producto (Área de Producción)

El costo del tiempo de trabajo utilizado en operaciones concretas de producción (Área de Producción)

El valor de la comisión que se paga al vendedor por la venta que realiza de un producto. (Área de Comercialización)

El costo del transporte de cada producto que se lleva de la bodega de la Empresa al sitio del comprador (Área de comercialización)

B) Costos indirectos

Son los de recursos que son necesarios para desarrollar las actividades de producción, comercialización o apoyo, pero que no se puede identificar o medir exactamente cuánto de ellos contiene cada producto.

Corresponde a costos como:

El costo de elementos físicos necesarios para la producción, como: Energía, Agua, refrigerantes, etc.

El costo de la nómina de administración de la producción (Departamento de Ingeniería Industrial, Departamento de diseño, Departamento de Control de Calidad, Departamento de Mantenimiento y similares)

El costo de la nómina de administración de ventas. (Facturadores, liquidadores de comisiones de los bodegueros.

El costo de insumos genéricos de costo muy bajo en relación al costo total de materia prima necesaria para fabricar el producto, como botones e hilos en el caso de confecciones, remaches en el caso de metalmecánica, empaques genéricos y similares.

Por su relación con la planeación, el control y la toma de decisiones.

Es necesario para las gerencias de las compañías el conocer cuál es su rentabilidad de cada servicio o unidad de negocio por lo que realizar correctamente la identificación de los costos ayuda a la gerencia en el proceso de planeación, control y toma de decisiones estos costos son los siguientes según Herrera, (2010):

a) Costos Estándares y costos presupuestados: Los costos estándar son aquéllos que deberían incurrirse en determinado proceso de producción o de servicios en condiciones normales, el costeo estándar, usualmente, se relaciona con los costos unitarios de los materiales directos, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación; cumplen el mismo propósito de un presupuesto. Sin embargo, los presupuestos, con frecuencia, muestran la actividad pronosticada sobre una base de costo total más que sobre una base de costo unitario. La gerencia utiliza los costos estándares y los presupuestados para planear el desempeño futuro y, luego, para controlar el desempeño real mediante el análisis de variaciones.

b) Costos controlables y no controlables: Los costos controlables son aquéllos que pueden estar directamente influenciados por los gerentes en determinado periodo, los costos no controlables son aquéllos que no administran en forma directa determinado nivel gerencial.

c) Costos fijos comprometidos y costos fijos discrecionales: un costo fijo comprometido surge por necesidad, es un fenómeno a largo plazo que, por lo general, no puede ajustarse en forma descendente sin afectar adversamente la capacidad operativa de la organización. Un costo fijo discrecional surge de las decisiones anuales de asignación de recursos a rubros como reparación y mantenimiento, costos de publicidad, capacitaciones, entre otros; es un fenómeno a corto plazo que, por lo general, puede ajustarse de manera descendente de manera que la organización pueda operar a cualquier nivel deseado de capacidad productiva, teniendo en cuenta los costos fijos autorizados.

d) Costos relevantes y costos irrelevantes: los costos relevantes son costos futuros esperados que difieren entre costos alternativos de acción y pueden descartarse si se cambia o elimina alguna actividad económica. Los costos irrelevantes son aquellos que no se afectan por las decisiones de la gerencia.

e) Costos diferenciales: es la diferencia entre los costos de cursos alternativos de acción sobre una base de elemento por elemento, si el costo aumenta de una alternativa a otra se denomina costo incremental, si, por el contrario, disminuye se le llama costo decremental.

f) Costos de oportunidad: cuando se toma una decisión para empeñarse en determinada alternativa, se abandonan los beneficios de otras opciones, los beneficios perdidos al descartar la siguiente mejor alternativa son los costos de oportunidad de la acción escogida.

Sistema de costos

Un sistema de costos es el medio para la recolección y clasificación de la información de cuánto cuesta elaborar un producto o brindar un servicio, conforme con los elementos de costo (materiales, mano de obra y costos indirectos de fabricación). Los sistemas de costos pueden dividirse, según la naturaleza de la producción en sistemas de costos por procesos y sistemas de costos por órdenes de producción.

Sistema de costeo por órdenes de trabajo.

Según Horngren, Datar y Rajan (2012) define:

Sistema de costeo por órdenes de trabajo. En este sistema, el objeto de costeo es una unidad o varias unidades de un producto o servicio diferenciado, el cual se denomina orden de trabajo. Cada orden de trabajo, por lo general, usa diferentes cantidades de recursos. (...). Como los productos y los servicios son distintos, los sistemas de costeo por órdenes de trabajo acumulan los costos de una manera separada para cada producto o servicio (pp.100-101).

Sistema de costeo por procesos.

Sistema de costeo por procesos. En este sistema, el objeto de costeo consiste en grandes cantidades de unidades idénticas o similares de un bien o servicio. Citibank, por ejemplo, ofrece el mismo servicio a todos sus clientes cuando procesa sus depósitos. (...). En cada periodo, los sistemas de costeo por procesos dividen los costos totales por elaborar un producto o servicio idéntico o similar, entre el número total de unidades producidas para obtener un costo por unidad.

Este último es el costo unitario promedio que se aplica a cada una de las unidades idénticas o similares elaboradas en ese período (pp.101).

El costeo por órdenes de trabajo funciona utilizando un proceso de toma de decisiones de cinco pasos, el cual Horngren, Datar y Rajan (2012) describen de la siguiente manera:

1. Identificar el problema y las incertidumbres: la decisión de si se debe tomar o no el servicio.
2. Obtener información: evaluar primero si cumplir con la orden de trabajo es consistente con la estrategia de la compañía.
3. Hacer predicciones acerca del futuro: se realiza una estimación del costo de los materiales directos, de la mano de obra directa y de los gastos indirectos para el trabajo, así como considerar factores de riesgo y factores cualitativos.
4. Tomar decisiones mediante la elección entre alternativas: presentar una propuesta con un estimado de precio que se competitivo.
5. Implementar la decisión, evaluar el desempeño y aprender: comparar los costos estimados contra los costos reales, para evaluar qué tan bien realizaron el trabajo solicitado por el cliente.

Sistema de Costos Basados en Actividades (ABC).

El término costeo basado en actividades proviene de su homólogo en inglés Activity Based Costing de ahí las siglas ABC las cuales serán utilizadas a lo largo de esta investigación para hacer referencia al sistema de costeo ABC, básicamente el ABC está asociado a productos o servicios que se obtienen como consecuencia de actividades sucesivas, que exigen del consumo de recursos o factores humanos, técnicos y financieros. De lo que se deriva que los costos que soporta una empresa son resultado de la realización de determinadas actividades, las cuales, a su vez, son consecuencia de la obtención de productos o servicios que vende ésta.

El costeo ABC es un mecanismo que establece un mapa de seguimiento a los costos de la organización en función de las actividades que realice. Es por ello, que se definen todas las actividades, formando un mapa para determinar cuánto está gastando la empresa en cada uno de sus departamentos y generar mayor control de las operaciones.

Un sistema de costos ABC es considerado como un mapa económico de los costos y la rentabilidad, su base de apoyo son las actividades de la organización, es por ello que se deben tener identificadas las actividades que se realizan en la organización, cuál es el costo de ejecutar esas actividades, por qué se necesitan realizar todos esos procesos y que cantidad de actividad está incluida en los productos o servicios.

Para Kaplan, R. y Cooper, R. (2020) es importante resaltar la importancia del sistema de costos ABC y su beneficio: “Los sistemas ABC permitieron que los costes indirectos y de estructura fueran conducidos, primero hasta las actividades y procesos y luego a los productos, servicios y clientes. Estos sistemas proporcionaron a los directivos una imagen mucho más clara de los costes de sus operaciones.” (p.16)

Se trata de involucrar a toda la organización en la obtención de costos precisos acorde al volumen de producción, dentro de un ambiente que permita disminuir la complejidad en la producción del bien o servicio.

Según Herrera (2010) citando a Kaplan, R (2003) el esquema de los procesos a seguir en un sistema de costos ABC se desarrolla bajo el contexto de cuatro pasos:

- 1.** Desarrollo del diccionario de actividades: construir un listado de actividades que agregan valor al proceso productivo de la empresa con el fin de identificar las actividades, están constituidas por factores de producción indirectos y de apoyo, por ejemplo: programar el trabajo, comprar insumos, responder a los clientes, introducir nuevos productos y servicios (p.57).
- 2.** Determinar cuánto está gastando la organización en cada una de sus actividades: identificar cuánto es la inversión de la organización en las actividades que desempeña. La contabilidad clasifica los gastos por naturaleza, por ejemplo, los salarios, horas extras, suministros, entre otros. El “cuánto” es representado por los inductores de costo de los recursos en los que se vinculan los costos con las actividades realizadas. Aquí es donde la contabilidad de costos y su clasificación de gastos de acuerdo a su naturaleza recoge los costos en este sistema y los conduce hasta las actividades. La asignación de costos depende de mediciones

directas o estimaciones del porcentaje de recursos utilizados por cada actividad (pp.57-60).

3. Identificar los productos, servicios y clientes: determinar los productos, servicios y clientes a través del ABC, ya que la organización necesita analizar los costos indirectos y directos para poder asignarle una cuota a cada una de las actividades según el fin de la organización (pp.62-63).

4. Seleccionar los inductores de costos de las actividades que las vinculan con los productos, servicios y clientes: relacionar los costos de las actividades con los inductores de costos, siendo la innovación central del sistema de costos basado en actividades. Un inductor de costo es una medida cuantitativa del resultado de una actividad existen tres tipos por transacciones realizadas, duración de las actividades e intensidad de recursos utilizados (p.63).

Los sistemas de costos basados en las actividades proporcionan una información de los costos más exacta sobre los procesos y actividades empresariales, además de los productos y servicios a los que apoyan éstos procesos. El sistema ABC se fundamenta en las actividades de la organización para analizar el comportamiento de los costos, es por ello que se vinculan los costos de los recursos con las actividades y procesos.

TRADEMA, S.A. no aplica ningún sistema de asignación de costos por lo que el implementar el costeo ABC le permitirá una mejor asignación de costos y además la posibilidad de un mejor control y reducción de gastos y costos, aportará información sobre las actividades que realiza TRADEMA al brindar un servicio permitiendo conocer cuales aportan valor añadido y cuáles no.

Actividades.

Las actividades son unidades básicas de trabajo llevadas a cabo dentro de la empresa. Son el potencial desarrollador de la capacidad de desempeño de las acciones productivas, por lo cual se requieren recursos para el consumo de las actividades.

El Licenciado en Administración y Dirección de Empresa y Master de profesorado López, D menciona en su artículo “Modelo de costes ABC”, lo siguiente:

Actividades principales: Son las que se relacionan directamente con la finalidad de la empresa. No se puede plantear eliminar su control directo.

Actividades secundarias: Son las que generan valor añadido desde el punto de vista del cliente. Sin embargo, suponen demasiados costes para que las asuma la empresa, por lo que podrán ser subcontratadas. (s.f.)

Se entiende por actividades aquellas que generen un costo en la producción de bienes y servicios y se relacionen directamente con los objetivos además de proporcionar valor a los procesos. Se deben organizar las actividades dentro de la organización y establecer parámetros para identificar las que realmente utilizan el tiempo del individuo y capacidades de recursos. Es indispensable una construcción de un listado de actividades breves con la finalidad de estimar los costos del producto y del cliente. El número de actividades resultante dependerá de la organización objeto de estudio.

Las actividades se clasifican de acuerdo a los siguientes atributos: por unidad, por lote o por producto, las cuales permitirán a los administradores de costos una clasificación de acuerdo a su producción.

- Actividades por unidad. Son las que se realizan por cada unidad de producto o servicio prestado. La cantidad de actividades realizadas por unidad es proporcional al volumen de producción y ventas. Por ejemplo, las horas hombre, unidades producidas y la asignación de ventas a los costos indirectos de la producción.
- Actividades por lote. Se mide por los recursos necesarios para producir un lote de unidades. El sistema de costos ABC asigna el costo al pedido de la producción, el pedido del cliente y se asignan las compras a los productos y servicios que genera la actividad.
- Actividades por producto. Son las más fáciles de identificar, ya que son todas aquellas que permiten la producción de productos o servicios individualmente. Pero se debe identificar qué cantidad de recursos han sido utilizados en las actividades de apoyo, las cuales serán independientes del volumen de producción y ventas, la calidad de los lotes o pedidos del cliente. Al hacerlo, se crea la relación causa efecto entre todos los costos de la organización.

Además, al identificar las actividades dentro de la empresa debe considerarse su valor y eficiencia, por medio de atributos adecuadamente seleccionados. Esto permitirá la mejora de las

actividades, estableciendo un nivel de jerarquía en las actividades y definiendo en si los procesos empresariales

Inductores de costos.

Los inductores de costo, “cost drivers” o generadores de costos son utilizados para asignar los costos indirectos en la producción. Estos costos indirectos no son fácilmente reconocibles, no pueden identificarse en la producción de un bien o servicio, pero sí constituyen un costo aplicable a la producción en general. En este sentido, los inductores de costo pueden utilizarse para asignar costos en los siguientes elementos: mano de obra indirecta, materiales indirectos, otros costos como contrataciones, servicios públicos, entre otros.

Estos cost drivers pueden clasificarse de acuerdo a los costos que se producen en cada uno de los centros de costos, es una relación estrecha entre los recursos consumidos y la producción obtenida. Tal como lo señala Caballero (2020) en el blog cuantos recursos necesito en mi empresa “Un cost driver es la forma más apropiada de calcular o determinar un costo específico. Las variables que afectan a los costos dependen del tipo de actividad, y monitorearlas es fundamental para tomar decisiones correctas en el momento justo” el resultado de un servicio, a razón de esto rastrear los costos es tener un control de ellos para determinar ganancias operativas con base lógica.

Para la selección de un inductor de costos de una actividad es necesario conocer el input y output del sistema de administración de costos, ya que puede utilizarse un mismo inductor para diferentes tipos de actividades relacionadas al proceso de producción, por ejemplo, tomar solicitudes, elaborar presupuestos, programar las actividades, enviar los resultados.

Según Herrera (2010) citando a Kaplan, R (2003), menciona que existen tres diferentes tipos de inductores de costos en el sistema de costeo ABC por los cuales debe de decidirse, por cada transacción realizada, por la duración de la actividad y por la intensidad de recursos utilizados en la actividad, conceptualmente se desarrollan:

- Un inductor por transacción indica la frecuencia con la que se realiza una actividad. Se utiliza cuando los resultados esperados requieren de las mismas actividades. Por ejemplo, para la programación de actividades exige el mismo

tiempo y esfuerzo que el desarrollo de las mismas. Es uno de los inductores de costos menos precisos y más económico.

- Los inductores por duración se relacionan al tiempo que se requiere para realizar una actividad. Es fundamental para determinar qué cantidad de recursos son requeridos para los diferentes tipos de actividades que realiza la organización en la producción de un producto o servicio, ya que la cantidad varía en cada uno de ellos, es costoso determinarlo, pero más preciso.
- Un inductor de intensidad influye directamente los recursos cada vez que se realiza una actividad. Es el más costoso de identificar, pero es el más exacto porque se utilizan únicamente cuando la actividad es ejecutada. Por ejemplo, para actividades de soporte y servicios a productos existentes. Son evaluados los recursos directamente asociados a la actividad que se realiza, por ende, es el más recomendable para una empresa de servicios porque se asignan los costos de los recursos a las actividades individuales.

Asignación de costos.

La asignación de costos a las actividades que realmente pertenecen al objeto de costo es una tarea fundamental. Esta relación de costos con sus objetos respectivos incrementa la exactitud de las asignaciones. La posibilidad de asignar de manera directa un costo a un objeto de manera factible económicamente es la rastreabilidad.

En el caso de los costos indirectos no pueden rastrearse directo a los objetos. Este proceso se denomina adjudicación, ya que no existe una relación directa sino supuestos, como la asignación de los costos de servicios en la producción del bien o servicio.

La ventaja de esta asignación de costos es su simplicidad y bajo costo de implantación y forma un sistema de dos fases, la asignación directa de costos directos y la asignación de costos indirectos, teniendo un razonamiento de causa y efecto, observando y midiendo el consumo de recursos de un producto o servicio.

La asignación de costos debe realizarse para toda la cadena de valor de la empresa, la cual está constituida por todas las actividades necesarias para diseñar, desarrollar, vender y prestar servicio.

La asignación directa es el proceso de identificar y asignar costos asociados física o específicamente al objeto del costo, los cuales se identifican por medio de una observación física. Por ejemplo, el departamento de servicios sería un objeto de costo, el sueldo del supervisor y la electricidad utilizada son costos identificables en la observación física.

También pueden asignarse costos considerándose bases generadoras donde se utiliza un razonamiento causa efecto donde se identifican factores que miden el uso de los recursos de un objeto de costo. Por ejemplo, la energía eléctrica consumida en un departamento o el alquiler al espacio físico del departamento donde opera la producción del producto o servicio.

La asignación de costos indirectos al objeto de costo se denomina adjudicación, no hay relación causal, puesto que es recomendable que se distribuyan los costos indirectos en proporción a las horas de mano de obra directa utilizadas en la producción del bien o servicio, por ello se recomienda que esta asignación se realice a los costos directamente relacionados al objeto.

Productos y clientes

El producto de las organizaciones representa uno de los objetos de costos más importantes. Existen dos tipos de productos: tangibles y servicios. Los tangibles se producen por la conversión de materia prima, utilizando mano de obra y maquinarias. Los servicios son actividades llevadas a cabo para un cliente u otra actividad utilizando las instalaciones de la organización.

Los servicios se diferencian de los productos por ser intangibles, caducan y son inseparables. Son intangibles porque los clientes no pueden sentir, ver, oír ni probar el servicio antes de adquirirlo. Caducan porque no se pueden almacenar. Inseparables ya que el cliente debe estar en contacto directo para que tenga lugar el intercambio.

Diferencias entre el sistema de costos tradicional y el sistema de costos ABC

El sistema de costeo basado en actividades mejora el enfoque de los sistemas tradicionales, porque vinculan los costos de los recursos a los productos o servicios.

Al respecto Rivera (2020) en un artículo publicado en Gerencie.com indica que las principales diferencias están predeterminadas por lo siguiente:

Sobre el consumo.

En el sistema tradicional, los productos consumen los costos. Mientras que, en el sistema de costos ABC, las actividades consumen los costos y los productos consumen las actividades.

Sobre la asignación de costos indirectos.

En el sistema tradicional, se asignan los costos indirectos de fabricación usando como base una medida de volumen. La medida que más se suele utilizar es la medida de horas hombre. Mientras que, en el sistema de costos ABC, se asignan los costos indirectos de fabricación en función de los recursos consumidos por las actividades.

Sobre la valorización y el tipo de valorización.

En el sistema tradicional se valorizan principalmente los procesos productivos. El tipo de valorización que utilizan es de tipo funcional. Mientras que en el sistema de costos ABC se valorizan principalmente todas las áreas de la organización. El tipo de valorización que utilizan es.

Según la orientación.

Mientras que el sistema de costos tradicional, está orientado a la estructura de una organización. El sistema de costos ABC está orientado a los procesos.

Sobre la relación causa/efecto.

El sistema de costos tradicional utiliza bases generales como unidades producidas u horas máquina sin tener en cuenta la relación causa/efecto. Mientras que, en el sistema de costos ABC, usan tanto el criterio de las bases generales como los generadores de costos, que establecen la relación causa/efecto entre los productos y las actividades que lograron los mencionados productos.

Sobre su enfoque.

El sistema de costos tradicional utiliza un enfoque interno. Es decir, el sistema de costos tradicional es utilizado como una herramienta interna de la empresa. Mientras que el sistema de costos ABC tiene un enfoque también externo y es capaz de generar valor añadido a la empresa.

Sobre la estructura organizacional en la que se utilizan.

El sistema de costos tradicional es muy utilizado en las empresas que tienen una estructura organizacional de tipo funcional. Mientras que, el sistema de costos ABC puede ser utilizado en cualquier estructura organizacional de una empresa.

Sobre los criterios que utiliza.

El sistema tradicional utiliza un criterio de distribución, la de los costos fijos a los productos. Por su parte, el sistema de costos ABC utiliza varios factores de asociación, buscando obtener el costo más real y preciso posible.

Sobre la forma de anotación contable.

Para registrarlo contablemente, en el sistema tradicional se divide los gastos de la empresa en costos de fabricación, los cuales son llevados a los productos y gastos de Administración y ventas. En el sistema de costos ABC, los costos de administración y ventas son llevados a los productos.

En resumen, se concluye que entre el sistema de costos tradicional y el sistema de costos ABC, el sistema de costos tradicional trata todos los costos fijos y directos como si fueran variables y el sistema de costos ABC permite realizar un seguimiento detallado del flujo de actividades, en la organización mediante la creación de vínculos entre las actividades y los objetos del costo.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

Enfoque de la Investigación

La investigación nace para responder a una necesidad de identificar en una empresa de servicios contables los costos de sus actividades asociados a los servicios que se brindan esto conlleva a un proceso de interacción con el personal de la compañía en el cual se considera que mediante la realización de entrevistas se obtendrá el conocimiento adecuado para analizar el método de costeo por actividades ABC.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014,) “La investigación es un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno o problema” (p.4).

El enfoque cuantitativo se considera como el óptimo para el desarrollo de la investigación ya que se partirá de una examinación de hechos para desarrollar y aplicar una teoría de costos ABC de acuerdo con Hernández, *et al.* (2014) dice que:

El enfoque cuantitativo (que representa, un conjunto de procesos) es secuencial y probatorio. Cada etapa precede a la siguiente y no podemos “brincar” o eludir pasos. El orden es riguroso, aunque desde luego, podemos redefinir alguna fase. Parte de una idea que va acotándose y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica. De las preguntas se establecen hipótesis y determinan variables; se traza un plan para probarlas (diseño); se miden las variables en un determinado contexto; se analizan las mediciones obtenidas utilizando métodos estadísticos, y se extrae una serie de conclusiones respecto de la o las hipótesis. (p.6).

Al considerar el concepto anterior y realizar el análisis de entendimiento sobre del enfoque cuantitativo, se logra concluir que la formulación de preguntas sobre el procedimiento de costos en TRADEMA, S.A, es una fuente de información muy apropiada para plasmar los elementos de enfoque de investigación cuantitativa que permita crear aristas diversas sobre la aplicación de recursos y su retorno en valores tangibles mediante entrevistas. Otra descripción por Hernández, *et al.* (2014) indica que: “Utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la

medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías.” (p.6)

Además, en la presente investigación se desconoce cuál es el método de costos adecuado para identificar los insumos en los que incurre TRADEMA, S.A. para generar el servicio de contabilidad, por lo tanto, al tener la información de los diferentes métodos de costeo existentes y sus aplicaciones, se pretende que en el transcurso de la investigación se obtendrán los datos y distintos aspectos sobre los cuales se analizarán para llegar a obtener una conclusión apoyada en antecedentes y teoría.

Método de la Investigación

En el proceso cuantitativo indica que la recolección y el análisis ocurren prácticamente en paralelo; además, el análisis no es estándar, ya que cada estudio requiere de un esquema propio de análisis.

Como lo señala Hernández, *et al.* (2014) hace referencia a que algunas investigaciones no experimentales se centran:

- a) Analizar cuál es el nivel o modalidad de una o diversas variables en un momento dado.
- b) Evaluar una situación, comunidad, evento, fenómeno o contexto en un punto del tiempo.
- c) Determinar o ubicar cuál es la relación entre un conjunto de variables en un momento. (p.154).

Se determinó que el método no experimental es el más apropiado debido a que el propósito es observar el fenómeno que en este caso considerando que la compañía desconoce cuál es el método apropiado para la determinación de costos, se deben de explorar, describir y comprender los procesos actuales para identificar los costos y así conseguir un entendimiento claro de estos para poder asociar el precio de venta adecuado al servicio.

Fuentes de Información

La investigación se desarrollará en la empresa TRADEMA, S.A. empresa dedicada a la prestación de servicios contables a empresas privadas de todos los sectores económicos en un

periodo de junio a julio 2020. Según (Lepkowski, 2008b) citado por Hernández et al. (2014) dice que: “Así, una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones.” (p.174).

Con base en el objeto de investigación se considera que la población estará comprendida por la totalidad del personal que labora en TRADEMA. S.A., los cuales poseen una edad entre los 21 y 35 años a excepción del Gerente General con una edad superior a los 50 años, los cuales son de profesión contadores públicos graduados o estudiantes universitarios y un abogado.

Muestra

Sobre la muestra en el proceso cuantitativo, Hernández *et al.* (2014) indican lo siguiente: “Para el proceso cuantitativo, la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse y delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población.” (p.173)

De forma general, se señala que existen dos tipos de muestra, que son:

- La probabilística
- La no probabilística

Su elección depende de, entre otros elementos, el planteamiento y el diseño de la investigación y el tamaño de la muestra está recomendado en función del tipo que se adapte a la investigación.

Hernández *et al.* (2014) señalan sobre los tamaños de muestra muestras:

En las muestras probabilísticas, todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos para la muestra y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño de la muestra, y por medio de una selección aleatoria o mecánica de las unidades de muestreo/análisis. (p.175)

En las muestras no probabilísticas, la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o los propósitos del investigador (Johnson, 2014, Hernández-Sampieri et al., 2013 y Battaglia, 2008b). Aquí el procedimiento no es mecánico ni se basa en fórmulas de probabilidad, sino que depende del proceso de toma de

decisiones de un investigador o de un grupo de investigadores y, desde luego, las muestras seleccionadas obedecen a otros criterios de investigación. (p.176)

En el desarrollo de la investigación se emplearán dos criterios de selección de la muestra a utilizar, el criterio de expertos y de selección intencional; los escogidos por parte del investigador son por cuenta propia y fundamentado en un criterio de idoneidad de puesto, y dichos participantes, comunicarán los conocimientos sobre el tema de estudio en esta investigación, con la finalidad de obtener información confiable, útil que permita entender el proceso.

El tipo de muestra utilizado en esta investigación será de carácter no probabilístico, ya que no se empleará ninguna herramienta para efectuar la selección de la muestra, será seleccionada de acuerdo con las características de la investigación y no serán seleccionadas por la probabilidad sino más bien por un muestreo por conveniencia, se utilizarán a los auxiliares contables, el contador, jefe de contabilidad y al Gerente General.

Dentro de la población para la recolección de datos están los colaboradores de la compañía TRADEMA, S.A. que cumplan los siguientes criterios:

- Encontrarse de manera activa como colaborador de TRADEMA, S.A.
- Ejecutar funciones de registros contables, análisis de datos y emisión de reportes.
- Tener como título de técnico medio o universitario en contaduría pública, administración de empresas o carrera afín.

Unidades de Análisis

El análisis de datos consiste en la tabulación de los datos obtenidos al concluir las entrevistas; los datos se someterán a un proceso de análisis basado en la estadística descriptiva empleando la distribución de frecuencias, con la finalidad de alcanzar los objetivos planeados en este estudio, la acción primordial será recibir datos que describan en forma precisa las variables analizadas haciendo rápida su lectura e interpretación.

La recolección de datos consistirá en el análisis del investigador aplicado a las opiniones de los participantes, las cuales serán principalmente en forma de expresión verbal como respuestas orales y escritas en una entrevista.

Objetivo específico	Categoría	Sub Categoría	Definición conceptual	Instrumento	Item
Examinar el procedimiento que aplica TRADEMA, S.A. para la fijación de servicios en las horas y precios del servicio de contabilidad externa empleado al 30 de junio de 2020.	Procedimiento	Servicios Horas Precio	Según Pérez y Gardey (2008) definen un procedimiento como la acción que consiste en proceder, que significa actuar de una forma determinada. El concepto, por otra parte, está vinculado a un método o una manera de ejecutar algo. (párr.1)	Entrevista	
Identificar la aplicabilidad de la metodología de costeo ABC en TRADEMA, S.A. para los servicios	Método de costos ABC	Costos Gasto	Según Ugalde (2011) define el costeo ABC debe ser parte del sistema de gestión, pues define los procesos y los	Entrevista	

que presta para obtener rentabilidad en función de los costos y mano de obra.		Ingreso	mide financieramente en cada periodo, arrojando luz sobre la forma en que la compañía está funcionando. (p.46)		
Establecer un procedimiento para la estimación de las tarifas profesionales para los servicios de contabilidad externa brindados por TRADEMA, S.A. basado en la metodología de costeo ABC.	Estimación de tarifa por hora profesional	Estimación Hora profesional	Monto de los honorarios de los CPA por la prestación de sus servicios como profesional, la propiedad de los honorarios corresponde al profesional que ha sido requerido por el cliente.	Entrevista	

Instrumentos

El instrumento seleccionado para soportar la presente investigación es mediante una entrevista a los empleados de TRADEMA, S.A. aplicado los criterios de inclusión y exclusión descritos anteriormente.

Según Hernández et al. (2014), hace referencia a lo siguiente relacionado con entrevistas:

Las entrevistas se dividen en estructuradas, semiestructuradas y no estructuradas o abiertas (Ryen, 2013; y Grinnell y Unrau, 2011). En las primeras, el entrevistador realiza su labor siguiendo una guía de preguntas específicas y se sujeta exclusivamente a ésta (el instrumento prescribe qué cuestiones se preguntarán y en qué orden). Las entrevistas semiestructuradas se basan en una guía de asuntos o preguntas y el entrevistador tiene la libertad de introducir preguntas adicionales para precisar conceptos u obtener mayor información. Las entrevistas abiertas se fundamentan en una guía general de contenido y el entrevistador posee toda la flexibilidad para manejarla. (p.403)

Se considera que el realizar las entrevistas con un enfoque semiestructurado es lo más óptimo considerando la población tan pequeña con la que se cuenta, esto permitirá tener mayor flexibilidad para adecuar las preguntas que se realicen en la ejecución del instrumento indicado anteriormente y así lograr recolectar la información con mayor exactitud y de acuerdo a nuestro foco de investigación.

Proceso para la Recolección y Análisis de Datos

El proceso de recolección de datos en una investigación cuantitativa no requiere de una estructura lineal, la misma se va realizando una vez ejecutado el procedimiento de aplicación del instrumento.

Según Hernández et al. (2014), hace referencia a lo siguiente:

En el análisis de los datos, la acción esencial consiste en que recibimos datos no estructurados, a los cuales nosotros les proporcionamos una estructura. Los datos son muy variados, pero en esencia consisten en observaciones del investigador y narraciones de los participantes: a) visuales (fotografías, videos, pinturas, entre otras), b) auditivas (grabaciones), c) textos escritos (documentos, cartas, etc.) y d) expresiones verbales y no verbales (como respuestas orales y gestos en una entrevista o grupo de enfoque), además de las narraciones del investigador

(anotaciones o grabaciones en la bitácora de campo, ya sea una libreta o un dispositivo electrónico). (p.418)

En el proceso de recolección de datos se interpretan las respuestas recibidas por parte de los colaboradores en TRADEMA, S.A. para adaptarlas al método de costeo ABC, de esta forma se hace una relación entre las actividades que propone el modelo y la forma de operación de la compañía.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

Este capítulo tiene la particularidad que permite mostrar el enfoque de los resultados de las entrevistas realizadas al personal de TRADEMA, S.A, y de esta manera contextualizar la realidad en la cual se encuentra; en adición a esto, las observaciones de campo también permiten interiorizar procesos e ir formando criterio de la metodología de trabajo y la cadena valor intrínseca en cada actividad, adicionalmente el proceso de observación se basa en realizar la identificación de las actividades y tareas que ejecuta el personal en un cliente activo de TRADEMA, S.A. (se toma un cliente como ejemplo para el desarrollo de la investigación el cual se dedica a la venta e instalación de aires acondicionados), con lo cual a manera de insumo permitirá desarrollar el planteamiento para este proyecto. (Apéndice A y Apéndice B).

Una pregunta clave en la entrevista al Gerente General, es la que hace referencia a la asignación de los costos (como insumo posterior para el establecimiento del precio de cara al cliente), textualmente la pregunta 5 (Apéndice A) es la siguiente: “¿Cómo se definen los costos asignados por cada servicio en TRADEMA, S.A.?”, para la cual la respuesta no visualiza la revisión de todo lo que está inmerso a nivel interno para poder brindar el servicio que se contrató, por lo tanto, esta situación descrita permite una apertura total para que la investigación posea un asidero sólido en lo que la situación actual de la organización refleja.

En el mismo contexto se aplicaron 5 encuestas a los auxiliares contables (Apéndice B) que por el rol que desempeñan dentro de la organización permite obtener datos de la situación operativa en general, además, de la que se le realizó al Jefe y al Gerente General para obtener una visión mucho más estratégica del negocio, lo cual permite formar un criterio robusto desde la perspectiva que se analizan los procesos de manera macro, y puntos específicos de trabajo en el campo de mayor operatividad, para amalgamar la filosofía de ejecución de procesos.

Esto permite revelar, interpretar y comunicar los resultados más relevantes de la información proporcionada por TRADEMA, S.A, a su vez en el desarrollo de las entrevistas semiestructuradas se tuvo la oportunidad de compartir con el personal y captar un mejor entendimiento de las actividades diarias y de las responsabilidades de cada puesto.

Información de la compañía

La siguiente información sobre la Compañía se obtuvo al realizar la pregunta 1 en la entrevista al Gerente General (Apéndice A) TRADEMA, S.A. es una organización privada con fines de lucro, creada con el objetivo de aprovechar los amplios conocimientos en temas contables y financieros por parte de su fundador; él logró insertarse a partir del año 2002 en un mercado muy importante.

Visión: Disfrutar de la lealtad y confianza de nuestros clientes por la excelencia de nuestros servicios

Misión: Ofrecer las mejores soluciones financiera basándonos en asesorías y consultorías oportunas, con un equipo humano comprometido en la búsqueda e implementación de soluciones modernas y prácticas a nuestros clientes, que les permitan alcanzar el éxito en sus metas.

La evolución que han tenido los negocios con el avance tecnológico, la coyuntura actual del medio costarricense, los emprendimientos que hacen florecer una figura de pequeñas y medianas empresas (por sus siglas PYME`s) lideradas a título personal (figura jurídica de persona con actividad lucrativa), hace que sea imperativo controlar los costos, gastos y sus obligaciones tributarias, es por esto que una solución alterna es la búsqueda de un tercero que se encargue de las actividades que no están en la primera línea de prioridad, que no generan valor a la actividad principal del negocio; es en este punto en el cual TRADEMA, S.A. crea las alianzas estratégicas con los clientes solventando una necesidad accesorio, para que el enfoque de sus clientes sea al cien por ciento en el negocio, dejando en manos de profesionales preparados estos elementos, adicionalmente permitiéndoles manejar rentabilidades adecuadas de acuerdo al espacio del mercado en el cual se desarrollan.

El entorno financiero tributario en Costa Rica durante los últimos años ha tenido transformaciones de gran trascendencia en el acontecer contable y fiscal como lo son avances en la modernización de temas tributarios e implementación de nuevas Normas Internacionales de Información Financiera (sus siglas NIIF) entre estos se consideran como ejemplos:

1. La creación de una plataforma en línea con el Ministerio de Hacienda (conocida por sus siglas como ATV que significa Administración Tributaria Virtual).
2. La implementación de factura electrónica.

3. La reforma fiscal (y sus alcances bastante significativos), las cuales han generado a su vez retos para las empresas en el medio nacional.
4. NIIF 15 Reconocimiento de ingresos (entro en vigor a partir del 1 enero 2018).
5. NIIF 9 Instrumentos financieros (entro en vigor a partir del 1 enero 2018).
6. NIIF 16 Arrendamientos (entró en vigor a partir del 1 enero 2019).

Clientes

El cliente actualmente busca no solo un servicio de calidad, sino también una asesoría complementaria, depositando su confianza en un proveedor contable que resguarde los intereses de la empresa.

Estos se caracterizan por ser modernos, informados, exigentes, preocupados por comprender los procesos que generan valor y cuales se deben delegar para ejecutar las funciones propias del negocio al que se dedican con la cantidad necesaria de tiempo que conceptualizan los llevará a ser exitosos.

Al ser este un mercado muy complejo en la competitividad, el demostrar que el proveedor de ese servicio es valioso para esa organización que lo busca, permitirá extender lazos de fidelización que en el largo plazo generará una relación ganar – ganar en ambos sentidos.

La pregunta 8 al Gerente General (Apéndice A) hace referencia a cuantos clientes tiene TRADEMA, S.A, a qué tipo de industrias se les brinda el servicio de contabilidad y cuál es la política de cobro, a lo que se obtuvo la siguiente información en la cual la Compañía cuenta con 41 clientes (31 de tipo jurídico y 10 personas físicas con actividades lucrativas) recurrentes a los cuales se les realiza todo el ciclo contable, y se les entrega de manera mensual el conjunto de estados financieros (estado de situación financiera, estado de resultados, estado de flujos de efectivo, estado de cambios en el patrimonio y notas a los estados financieros esta última de forma anual), cada uno de los 41 clientes posee un contrato de servicio (Apéndice C) firmado por ambas partes en donde se establece el servicio y los honorarios a facturar. La facturación se realiza en colones costarricenses o dólares según se haya convenido en el contrato y tienen un plazo de recuperación de 30 a 45 días.

Los sectores a los cuales se les brinda servicios son variados; entre ellos se mencionan: tecnología de información, industrial (venta por mayor de equipos de aires acondicionados)

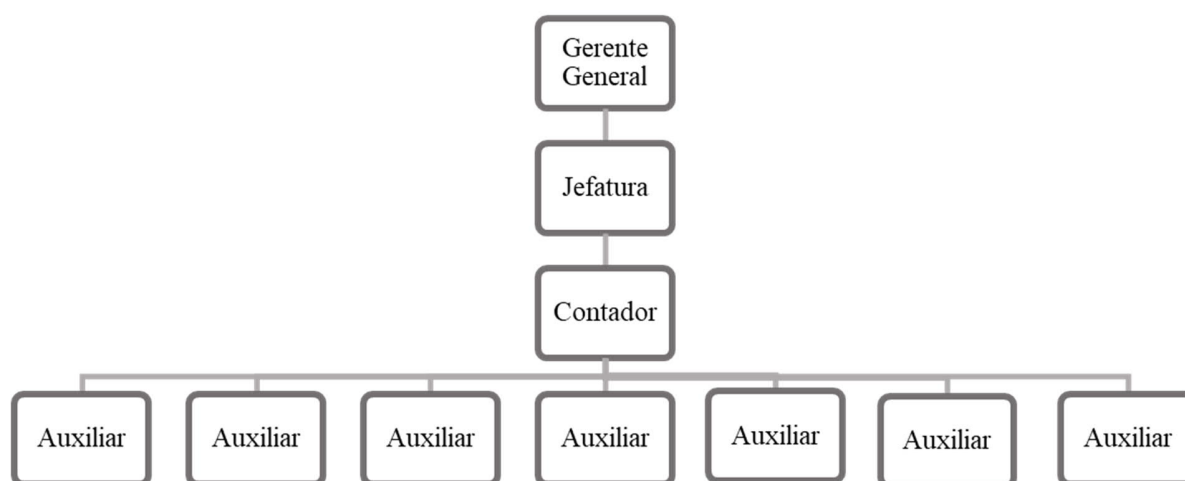
farmacias, gimnasios, sector salud, inmobiliarios (venta de propiedades), alquileres, cámaras de asociados, organizaciones sin fines de lucro, entre otros.

Como complemento en la pregunta 4 y 9 (Apéndice A) de la entrevista al Gerente General y Jefe se indaga sobre los honorarios que se cobran a los clientes y cuál es la metodología en la cual se basan para establecerlos y si toman en cuenta los elementos del costo, la información obtenida indica que en la actualidad se manejan rangos de los precios por contabilidades mensuales entre los ¢75,000 a los ¢400,000 (el promedio de cobro es de ¢250,000) y no se tiene una metodología para determinar esos valores, el Gerente General es quien establece el monto en un contrato y lo negocia con el cliente, cuando se va a facturar si se determina que se brindó un servicio adicional con base en la experiencia él determina el valor y lo comunica al cliente, si este los aprueba se procede a facturar el valor pactado por el servicio inicial más los adicionales que se aprueben en conjunto.

Recursos

Actualmente la compañía posee una estructura básica de un despacho contable pequeño, de acuerdo con el siguiente organigrama y basados en la respuesta obtenida de la pregunta 11 (Apéndice A) realizada en la entrevista al Gerente General:

Figura 1: Organigrama de TRADEMA, S.A



Fuente: TRADEMA, S, A.

Este es el recurso más importante en la organización, cada miembro del equipo dispone de 48 horas semanales, en una jornada acumulativa (de acuerdo con la legislación laboral vigente) de lunes a viernes, para distribuir las diversas tareas, en función del cumplimiento de los objetivos trazados para el mes esta información fue obtenida de la entrevista realizada al contador y con base en la pregunta 2 (Apéndice B).

La remuneración es tipo mensual y la categorización de los puestos para la nómina se realiza de acuerdo con los lineamientos establecidos por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Figura 2: Tabla salarios, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social

Contador Privado *	TMED	375.649,82	Futbolista Segunda División	TOC	11.761,76	Operador de Escogedoras de Café	TOC	11.761,76
Contador Privado *	DES	500.000,15	Gondolero	TONC	10.620,62	Operador de Escáner separador colores	TES	21.529,00
Contador Privado *	Bach.	567.118,50	Graduado del INA *	TMED	375.649,82	Operario en Construcción	TOC	11.761,76
Contador Privado *	Lic.	680.565,53	Guarda *	TOSCG	341.004,39	Operario de Talleres Dentales	TOC	11.761,76
			Guarda Custodio Valores-Portavalores	TOCG	358.468,86			
Peinadora	TOC	11.761,76	Tejedora Manual de Prendas, Muebles	TOC	11.761,76			
Peluquero / Estilista Canino	TOSC	11.549,15	Telefonista *	TOSCG	341.004,39			
Peón Agrícola	TONC	10.620,62	Tornero en Madera	TOC	11.761,76			
Peón de Bodegas Frías	TOC	11.761,76	Tornero en Metal	TOE	13.872,70			
Peón de Camión Distribuidor	TONC	10.620,62	Tractorista (Oruga o Llanta)	TOC	11.761,76			
Peón de Carga y Descarga	TONC	10.620,62	Tramitador - Abridor Aduanal	TOSC	11.549,15			
Peón de Construcción	TONC	10.620,62	Vagonetero	TOC	11.761,76			
Peón de Jardín	TONC	10.620,62	Verdulero	TOSC	11.549,15			
Peón en General	TONC	10.620,62	Zapatero	TOC	11.761,76			
Periodista *	Lic.	680.565,53						
Periodista *	Bach	567.772,50						
Pilero (Lavador de Platos)	TONC	10.620,62						
Pintor Automotriz	TOE	13.872,70						
Pintor de Brocha Gorda	TOC	11.761,76						
Pistero	TOSC	11.549,15						
Pizzero (Cocina Pizzas Preparadas)	TOSC	11.549,15						
Portero *	TONCG	316.964,69						
Prensista de Artes Gráficas	TOE	13.872,70						
Preparador documentos, Ag. Aduana	TOE	13.872,70						
Programador de Computación	TOE	13.872,70						

Estos salarios contienen un incremento del 2,53 % para todas las categorías del Decreto en relación con los salarios mínimos del periodo anterior excepto para el servicio doméstico ya que se otorgó un 2,33962% adicional al monto general aplicado luego del primer aumento.

* Salario mensual.
El que no tiene ninguna indicación, está por jornada ordinaria.

MTSS
MINISTERIO DE TRABAJO
Y SEGURIDAD SOCIAL

DEPARTAMENTO DE SALARIOS

Lista de ocupaciones clasificada por el personal técnico del Departamento

SALARIOS MÍNIMOS
SECTOR PRIVADO
AÑO 2020

Decreto Nº 42104-MTSS, publicado en el Alcance No.285 de La Gaceta No. 242, del 19 de diciembre del 2019. Rige 1º de enero del 2020.

Fuente: Ministerio de trabajo y Seguridad Social.

El monto mensual de la nómina asciende a los ¢6,405,204.93 con las cargas sociales incluidas, la siguiente tabla muestra la distribución de la nómina:

Tabla 1: Nómina mensual TRADEMA, S.A

Nómina TRADEMA, S.A						
En colones costarricenses (¢)						
Categoría:	%	Auxiliar Contable	Contador	Jefatura	Gerente General	Total
Salario		375,649.82	500,000.15	567,118.50	680,565.53	2,123,334.00
CCSS	26.50%	99,547.20	132,500.04	150,286.40	180,349.87	562,683.51
Aguinaldo	8.33%	31,291.63	41,650.01	47,240.97	56,691.11	176,873.72
Cesantía	5.33%	20,022.14	26,650.01	30,227.42	36,274.14	113,173.70
Vacaciones	4.17%	15,664.60	20,850.01	23,648.84	28,379.58	88,543.03
INS	2.00%	7,513.00	10,000.00	11,342.37	13,611.31	42,466.68
Total		549,688.38	731,650.22	829,864.50	995,871.54	3,107,074.64
Colaboradores		7	1	1	1	10
Total		¢3,847,818.67	¢731,650.22	¢829,864.50	¢995,871.54	¢6,405,204.93

Fuente: Elaboración propia.

El total de horas disponibles del equipo de manera mensual es de 1,920 horas las cuales deben ser distribuidas en las tareas que se necesitan día a día para que se cumplan a cabalidad sin demeritar calidad del producto final entregado a los clientes, también, es importante mencionar que la búsqueda de clientes nuevos es una función activa de parte del Gerente General quien a su vez es el socio fundador, por lo tanto la asignación de horas en los clientes es un pilar para llevar a cabo lo que se necesita durante el mes, esas horas del personal se distribuyen por semana y de forma mensual del siguiente modo:

**Tabla 2: Horas disponibles diarias, semanales y mensuales del personal de
TRADEMA, S.A**

TRADEMA, S.A				
Disponibilidad Horas				
Categoría:	Día	Semanal	Mensual	Total
Auxiliar Contable	9.60	48	192	1,344
Contador	9.60	48	192	192
Jefatura	9.60	48	192	192
Gerente General	9.60	48	192	192
Total				1,920

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 3: Horas disponibles diarias, semanales y mensuales productivas del personal de
TRADEMA, S.A**

TRADEMA, S.A				
Disponibilidad Horas Productivas				
Categoría:	Día	Semanal	Mensual	Total
Auxiliar Contable	8.10	41	162	1,134
Contador	8.10	41	162	162
Jefatura	8.10	41	162	162
Gerente General	8.10	41	162	162
Total				1,620

Fuente: Elaboración propia.

Los recursos adicionales que posee TRADEMA, S.A para llevar a cabo sus servicios tiene a disposición en cuanto a infraestructura de tecnologías de información el sistema contable administrativo denominado Soluciones Lógicas Computarizadas, S.A “SOLPYMESoft”.

Este ERP (por sus siglas en inglés sistema de planificación de recursos empresariales) les permite realizar los diversos trabajos contables que le son asignados, este cuenta con plataforma multi – módulos, que integra las funciones de:

1. Cuentas por pagar
2. Cuentas por cobrar
3. Bancos
4. Contabilidad general
5. Inventarios
6. Activos fijos
7. Nómina
8. Control de la producción
9. Facturación
10. Control de presupuesto

Lo anterior permite libertad de adaptar el sistema a las necesidades de cada cliente. Es importante mencionar que las licencias adquiridas están en cada equipo de trabajo y tiene un costo de actualización anual de ¢720,000 (¢60,000 mensuales) adicionalmente se pagan revisiones tipo mantenimiento tres veces por año por un monto total de ¢270,000 (¢90,000 mensuales).

En cuanto a los equipos de infraestructura física, cada colaborador cuenta con una computadora asignada, los auxiliares contables cuentan una computadora de escritorio, el contador, jefe y el gerente general con una computadora portátil, adicionalmente el despacho tiene una impresora de uso común, estos equipos fueron adquiridos durante periodos anteriores por lo cual la renovación aún no está en la planificación de la organización, el gasto por depreciación mensual de estos equipos se considera en ¢19,716.17. Adicionalmente se incurre en un gasto por mantenimiento que lo lleva a cabo el proveedor del sistema contable el monto mensual asciende a los ¢60,000.

Con base en la pregunta 6 y 7 (Apéndice A) de la entrevista al Gerente General y Jefe se logra obtener la siguiente información relacionada con los gastos fijos o variables en los que TRADEMA, S.A incurre como lo son:

1. Servicios profesionales (esporádicos por temas específicos por ejemplo certificaciones de ingresos para trámites bancarios) por un monto anual de ¢200,000 (corresponde a 16 horas profesionales de un Contador Público Autorizado).

2. Alquiler del espacio físico en el cual se encuentra la oficina (este incluye servicios básicos de electricidad y agua) ¢250,000 mensuales.
3. Servicios de internet y comunicación ¢35,500 mensuales.
4. Teléfono celular de la jefatura ¢25,000 mensuales.
5. Materiales y suministros de oficina, se realiza una compra aproximada por mes de ¢242,000 los cuales incluyen hojas blancas, tinta para la impresora, pago de timbres, empaste de reportes, libretas, entre otros.

Otros gastos correlacionados al ejercicio mensual son los viáticos para el personal entre los cuales se considera alimentación y transporte, información obtenida de la pregunta 5 realizada a los auxiliares contables (Apéndice B), en las ocasiones que la jornada se extienda por encima de su horario habitual, la política establece para la cena un monto por colaborador de ¢3,500 y para el transporte de ¢4,000, indican que este tipo de gastos se incurren al final del mes dos o tres días en promedio o fines de semana y la cantidad de colaboradores es 6 turnándose el personal, por lo tanto se estima un monto de ¢112,500 por mes.

Tabla 3: Resumen de costos y gastos mensuales de TRADEMA, S.A

TRADEMA, S.A	
Resumen mensual de Costos y Gastos	
En colones costarricenses (¢)	
Item	Monto
Salarios	6,405,204.93
Alquiler de Oficina	250,000.00
Licencias Software	60,000.00
Mantenimiento de Software	90,000.00
Depreciación Equipo	19,716.17
Honorarios Profesionales	200,000.00
Servicio Internet	35,500.00
Teléfono Celular	25,000.00
Materiales y Suministros	242,000.00
Viáticos	112,500.00
Mantenimiento de equipo	60,000.00
Total	¢7,499,921.10

Fuente: Elaboración propia.

Servicios

TRADEMA, S.A en su filosofía instaurada por el socio fundador sigue una política concreta sobre la satisfacción total de cliente, en algunas ocasiones sobre poniendo un trabajo de calidad antes que los intereses de rentabilidad.

Según la información recabada en la pregunta 3 (apéndice A) de la entrevista realizada al Gerente General el proceso inicia identificando las necesidades que el cliente debe cubrir (esto se realiza en una reunión previa para entender la necesidad del cliente y de los servicios y la metodología de trabajo que TRADEMA, S.A. puede ofrecer), y con esto se verifica la oferta que tiene TRADEMA, S.A. en cuanto a servicio y precio.

Una vez que se describe el servicio, y se tiene claridad de cuál será el norte establecido para la atención al cliente y el establecimiento de los canales de comunicación entre ambos; se procede a asignar el equipo de trabajo que realizará las tareas y trabajará en conjunto para lograr entregar el trabajo que el cliente espera con base en lo conversado en la reunión inicial.

Como se indicó en el apartado de recursos, se cuenta con siete auxiliares contables que se encargan del procesamiento de la información en cada uno de los segmentos (cuentas por pagar, cuentas por cobrar, facturación, planillas, borradores declaración de impuesto sobre el valor agregado, entre otras) que están asignados acorde a las características de los clientes y diferenciado por el tamaño de cada uno de estos, este paso es fundamental ya que se convierte en la base de todo el ejercicio contable.

Luego de la reunión previa con el cliente, en la cual se da el conocimiento total, se establecen las condiciones necesarias para que exista legalidad de la contratación de servicio, la compañía posee una propuesta de servicios contables en la cual detalla el objetivo del servicio, las calificaciones profesionales del personal, los reportes que se entregarán al cierre de cada mes.

En el contrato también se indica el monto de los honorarios que se cobrará y la metodología de pago, en este punto particular es relevante mencionar que, según la entrevista realizada en la pregunta 2 y 3 al Gerente General (apéndice A), este honorario no tiene una introspección previa del costo de las actividades que se realizarán, si no que se basan en la experiencia del Gerente

General, por lo tanto, se establece un precio sin considerar los costos fijos y variables que impactan sus servicios, de ahí que surge el interés en realizar una investigación con base en la metodología de costeo basado en actividades para identificar todos los recursos que se necesitan en la operación y sus costos para lograr cobrar un honorario que genere una rentabilidad a la compañía una vez entregado el producto final al cliente, también es importante recalcar que la compañía si identifica las actividades que se requieren ejecutar para brindar el servicio a cada cliente.

El panel de servicios que TRADEMA, S.A ofrece con base en la pregunta realizada al supervisor y auxiliares contables en la pregunta 1 (apéndice B) son los siguientes:

1. Servicios Contables:
 - a. Preparación de Contabilidades.
 - b. Preparación y presentación de las declaraciones tributarias mensuales (impuesto al valor agregado) y anuales (impuesto sobre la renta).
2. Servicios Profesionales:
 - a. Actualización de información ante el Ministerio de Hacienda.
 - b. Asesorías tributarias.
 - c. Certificaciones Contador Público Autorizado.
 - d. Flujos de Efectivo (Administración del dinero).
 - e. Propuestas para mejora en Control Interno.
3. Elaboración de Nóminas.
4. Elaboración de Presupuestos.

El alcance de este proyecto será en función del ingreso que representa el monto más significativo para la organización por lo tanto el desarrollo de la metodología de un costeo por actividades será sobre los servicios contables.

Servicios Contables

El servicio contable representa el setenta y cinco por ciento (75%) de los ingresos de TRADEMA, S.A. siendo este el principal ingreso, es importante considerar que una buena estimación de los honorarios le permitirá a la organización, tener rentabilidad y por ende un negocio más eficaz.

Cada tipo de cliente requiere una versión personalizada del proceso contable, ya que el tratamiento como tal no puede ser llevado por igual para todos, una compañía que tiene inventarios por ejemplo si es de tipo revendedor, tendrá que ser llevado en función de ese tipo de compañía incorporando metodologías que incluyen el manejo del costo de las ventas por la adquisición de estos inventarios, proceso muy distinto si se trata de un cliente que es persona física con actividad lucrativa que se encarga de realizar asesorías legales por ejemplo, ya que este tipo de empresa deberá incluir una asociación directa de los ingresos para confrontarlos con los gastos que sean necesarios para poder llevar a cabo su función, es por esto que en la investigación se elige el cliente Aire Fresco (nombre ficticio para los efectos de la investigación) al cual TRADEMA presta el servicio completo de contabilidad, esta compañía se dedica a la venta e instalación de aires acondicionados, la intención de elegir un cliente es para identificar las actividades y tareas así como la duración en la ejecución de las mismas, esto servirá como base en el desarrollo del capítulo VI para realizar la asignación de costos en el servicio contable, las actividades pueden incluir los siguiente eventos:

1. Cuentas por pagar
 - a) Registro de facturas de los proveedores
 - b) Preparación de un auxiliar que cuente con el nombre del proveedor y la antigüedad.
2. Cuentas por cobrar
 - a) Registro de los ingresos (facturas hacia los clientes)
 - b) Preparación de un Auxiliar que cuente con el nombre del cliente y la antigüedad de recuperación.
 - c) Estimación de pérdidas crediticias esperadas para los casos que aplique.
3. Control de inventarios
 - a) Saldo de cuenta de inventarios (registro contable)
 - b) Preparación de auxiliares por tipo de inventario (materia prima, producto terminado) y que se encuentre valuado a costo promedio o estándar según aplique.
4. Tesorería (Bancos)
 - a) Registro de movimientos bancarios (transferencias, cheques, recibos a clientes, notas débito y crédito)
 - b) Conciliaciones bancarias mensuales.

5. Control de activos fijos
 - a) Registro contable de las compras con la respectiva asignación de la vida útil según impuesto de renta y retiros.
 - b) Determinación y control del gasto por depreciación y depreciación acumulada.
 - c) Preparación de un auxiliar de altas y bajas
6. Facturación
 - a) Proceso de facturación electrónica.
7. Temas tributarios
 - a) Preparación y presentación de declaración del valor agregado (IVA), renta inmobiliaria, remesas al exterior, retenciones en la fuente de manera mensual.
 - b) Preparación y presentación de la declaración del impuesto sobre las utilidades (Renta) de manera anual, (esta actividad es anual y por sus características se toma en cuenta en la sección de ingresos que conforma el restante veinticinco por ciento (25%).
8. Ajustes contables
9. Emisión de estados financieros
 - a) Estado de Situación Financiera
 - b) Estado de Resultado y otro resultado integral
 - c) Estado de Cambios en el Patrimonio
 - d) Estado de Flujos de Efectivo
 - e) Notas a los Estados Financieros

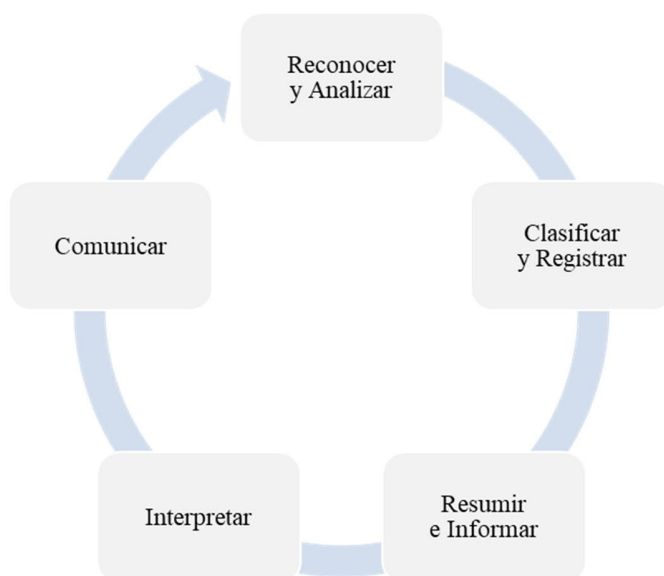
TRADEMA, S.A. presta servicios integrales de contabilidad outsourcing, utilizando el sistema SOLPYME o adaptándose al ERP que el cliente posea para administrar la función contable, esto permite que el servicio sea una asesoría contable permanente, con el fin de evitar posibles contingencias a nivel tributario y mejorar los resultados financieros (en el caso de los clientes que se ahorran los costos de planilla contable).

En antaño realizar estos servicios era considerado como llevar los libros, esto porque el proceso contable dependía únicamente de la presentación de estos “documentos”, en la actualidad, el criterio va más allá, se puede expresar como la administración contable que no solo

incluye llevar los requisitos legales sino también ser un asesor financiero y tributario mostrando amplias capacidades de conocimiento técnicos, legales y fiscales.

Realizar una contabilidad conlleva, aplicar todos los elementos del ciclo contable, este se encarga de mostrar de manera muy tangible, los macro pasos que se deben ejecutar para que, de manera sistemática y ordenada, la prestación del servicio sea correcta.

Figura 3: Ciclo contable



Fuente: Elaboración propia.

La planificación juega un papel preponderante en un despacho contable que tiene como fuente de ingresos principal realizar contabilidades, la asignación de las tareas debe estar muy bien delimitada, ya que cada proceso funciona como un engranaje que se ensambla para brindar verdaderas soluciones a las necesidades.

Figura 4: Procesos contables

Fuente: Elaboración propia.

La clave está en unir estos procesos con la operatividad del ciclo contable en las manos de profesionales preparados, y que mediante dicha fórmula proporcionará como resultado un servicio que esté dentro de los rangos de calidad, siendo consecuente con uno de los objetivos de la contabilidad que se define como una herramienta para toma de decisiones, y este mapeo que al final del ejercicio contable se muestra en los Estados Financieros, le permiten al lector obtener la versión más actualizada de la situación financiera general de la organización. En TRADEMA, S.A. y con base en la respuesta a la pregunta 4 (apéndice B) realizada al supervisor contable, indicó que es requisito para realizar una contratación que la persona cuente con un título mínimo de técnico medio o con la carrera de contaduría pública avanzada para ser contratado como auxiliar contable, para el caso de supervisor y jefe mínimo contar con el título de bachiller o licenciado en Contaduría pública y es un plus importante el estar incorporado en el Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- Se demostró que TRADEMA, S.A, no cuenta con un sistema de costeo que se ajuste a los servicios que brinda, en el cual se puedan relacionar los servicios que ofrece con las actividades que se realizan e identificar las horas para asignarles un costo y poder fijar un precio adecuado al servicio.
- Se comprobó que la TRADEMA, S.A. requiere de una alternativa para la cotización de precios a potenciales clientes que por medio de la identificación de tareas operativas y el poder asociar los costos directos e indirectos le permita ser rentable en cada uno de los servicios contratados.
- Se describió que con base en la información de TRADEMA, S.A. es difícil determinar su realidad en cuanto a costos operativos ya que no tiene una estructura detallada que ligue los costos operativos a los servicios que brinda por lo que no está aplicando la metodología de costeo ABC.
- Se demostró que el Gerente General y Jefe de Contabilidad no pueden tomar decisiones oportunas a fin de favorecer los resultados de la compañía debido a que desconocen los costos operativos asociados a cada contrato de servicio.
- Se encontró que la compañía no ejecuta ningún sistema de costeo, en el desarrollo de sus procedimientos al brindar un servicio de contabilidad externa, si no que asigna los precios con base en la experiencia de su Gerente General y los costos que se incurren en el proceso fijos y variable no son considerados.

Recomendaciones

- Se recomienda implementar un sistema de costeo con base en la metodología de costeo basado en actividades (costeo ABC).
- Se propone identificar las tareas asociadas a cada actividad de servicio y asociar las horas de mano de obra directa, los costos fijos, los costos variables, así como los costos indirectos para obtener el costo real.
- Se recomienda crear una herramienta que facilite obtener información oportuna para la toma de decisiones y cumplir con los objetivos operativos de TRADEMA, S.A. en busca de una mejor rentabilidad.

- Se comprobó que la aplicabilidad de una metodología de costeo ABC en TRADEMA, S.A. es viable a partir de la posibilidad de identificar las tareas operativas y asociar los costos directos e indirectos a cada uno de los servicios contratados.

CAPÍTULO VI: PROPUESTA

En el siguiente capítulo se desarrollará una propuesta que permita unificar las actividades y tareas mapeadas durante la investigación en TRADEMA, S.A. con la intención de así asignar los costos asociados a cada etapa mediante un sistema de costeo ABC y poder tener un criterio más robusto para asignar un precio que permita tener un retorno económico que cubra los costos operativos y genere una rentabilidad al final de cada servicio que se brinde.

Objetivo

Objetivo General.

Establecer un modelo de cotización de precios para TRADEMA, S.A, que se ajuste a la realidad de costos que maneja en la actualidad para los servicios contables.

Objetivos Específicos.

- Identificar los elementos del costo para la prestación de servicios contables por medio del costeo basado en actividades.
- Diseñar un modelo para recopilar la información necesaria de los potenciales clientes de TRADEMA, S.A para cotizar la prestación de servicios de contabilidad.

Alcance

El alcance de esta propuesta se basa en la prestación de servicios contables, los cuales representan el setenta y cinco por ciento de los ingresos totales de TRADEMA, S.A.

Costeo basado en actividad (ABC)

Introducción.

Las empresas de servicios enfrentan cada vez competencias más fuertes y deben utilizar los recursos que tienen a disposición de la manera más adecuada siendo racionales y ajustándolos a los objetivos que se proponen cumplir.

Mediante el costeo de actividades se visualizan de una manera concreta las tareas, la frecuencia de estas, los recursos y con base en las revisiones efectuadas se definirá el inductor de costo para que la asignación sea lo más adecuada posible.

El sistema de costeo ABC permitirá afrontar factores críticos como lo son:

- 1- No poseer un sistema de costos establecido que facilite el análisis en la toma de decisiones.
- 2- Los precios de los servicios se fijan de manera empírica, con un cálculo que se distancia de una base de costeo para determinar el precio a cada cliente.
- 3- Existen costos ocultos que no se toman en cuenta para el establecimiento de los precios.
- 4- No existe una herramienta que permita comparar el verdadero progreso de la empresa, ya que en algunos casos el cobro de un cliente pudiese subvencionar los que no son rentables.

El sistema de costos basado en actividades permite “desnudar” a la organización, ya que determina cuantos recursos absorbe cada tarea, y así definir métricas adecuadas de eficacia y eficiencia.

Un costeo ABC permite a la organización concretar la verdadera cadena de valor identificando las actividades críticas para la ejecución en este caso particular del servicio contable.

La cadena de valor es “la suma de los beneficios percibidos que el cliente recibe menos los costos de adquirir y usar un producto o servicio”, es esencialmente una forma de análisis de la actividad empresarial mediante la cual se descompone una empresa en partes, buscando identificar fuentes de ventaja competitiva en aquellas actividades generadoras de valor. Esa ventaja competitiva se logra cuando la empresa desarrolla e integra las actividades de su cadena de valor de forma menos costosa y mejor diferenciada que la competencia. Por consiguiente, la cadena de valor de una empresa está conformada por todas sus actividades generadoras de valor agregado y por los márgenes que éstas aportan, se identifican algunos usos de la cadena de valor:

1. Identificar la cadena de valor de la empresa y luego "rastrear" los costos relacionados con las actividades y sus categorías (Costo ABC).
2. Establecer los elementos claves que dirigen los costos hacia cada actividad de valor.
3. Desarrollar una estrategia para lograr una reducción de costos controlando los inductores de costos (cost drivers) o remodelar la propia cadena de valor.
4. Asegurar que las reducciones de costos no erosionen la diferenciación y si lo hacen que sea una decisión consciente de su parte.

El costeo basado en actividades propone una reingeniería total de la manera en que han mostrado los costos anteriormente, es una de las bondades de este sistema, ya que uno de los

beneficios más tangibles es la reducción de costos, con la ventaja de no disminuir la calidad del producto.

Implementación del ABC.

El sistema de costeo basado en actividades (costeo ABC) se concentra en las actividades, ósea lo que se hace adentro de la organización, esto refleja una poderosa herramienta para el análisis; como es un proceso sistemático no deja espacio para las interpretaciones subjetivas, tiene como base de implementación la aplicación de la metodología mediante el desarrollo de los cuatro pasos, los cuales se convierten en puntos angulares:

Paso #1: Diccionario de Actividades.

El diccionario de actividades permite describir conceptualmente a que se refiere cada una de estas, a su vez provee la base para comprender la relevancia que toma cada actividad en el proceso de la elaboración del ABC, en esta investigación se enfocará directamente en las actividades para la prestación de servicios contables.

Tabla 4: Diccionario de actividades

Actividad	Descripción de la actividad
1) Recepción de documentación	Corresponde a la entrega del cliente de la evidencia documental que será la base del proceso contable, la recepción de documentación permite identificar la magnitud de las tareas que se deberán asignar al equipo, por lo tanto, es la primera actividad que desencadenará el planteamiento de la contabilidad, ya que en esta actividad será tangible verificar la complejidad de la empresa del cliente y da un panorama estimado de la cantidad de horas que se deberán invertir para entregar el producto final.

Actividad	Descripción de la actividad
2) Cuentas por pagar	En este paso se realizará la identificación de los registros necesarios de acuerdo con las facturas entregadas por lo proveedores, pueden aplicarse registros a inventarios, gastos, cuentas transitorias. Incluye la tarea de preparar el auxiliar respectivo, luego de que se realizan las aplicaciones de los pagos en tesorería según corresponda.
3) Facturación	En la separación que se realiza en la actividad #1, para algunos clientes es necesario realizar la debida facturación por lo tanto en este paso se toma la información de los ingresos necesarios para emitir la factura electrónica respectiva.
4) Cuentas por cobrar	Esta actividad puede tener dos fuentes de información la facturación directa del cliente o la facturación generada por TRADEMA, S.A. para el cliente que así lo requiere, en este paso lo que se realiza es el cargo respectivo a la cuenta por cobrar de cada cliente, también dentro de las tareas se tiene que realizar el auxiliar respectivo, luego de la aplicación de los recibos para cancelar las cuenta cobrar que se realiza en la actividad de tesorería. En esta actividad se debe de considerar el realizar el análisis de antigüedad en la recuperación para estimar el cálculo sobre las pérdidas crediticias esperadas.
5) Activos fijos	Se debe tomar en cuenta que los registros contables de este tipo parten de una transitoria la cual procede de cuentas por pagar (el registro del activo se realiza por medio de una cuenta

Actividad	Descripción de la actividad
	<p>transitoria para luego con la documentación realizar los pasos necesarios de activo fijo), la primer tarea es la creación del activo en el módulo de activos fijos en el cual se le colocan las características necesarias de asignación de vida útil de acuerdo a lo que el impuesto de renta permite para luego poder correr el proceso de la depreciación y que esta misma se encuentra dentro de los parámetros establecidos, en esta actividad se debe realizar tanto las adquisiciones, ajustes y retiros que sean necesarios, luego se debe ejecutar el proceso de cálculo de la depreciación del mes respectivo y por último preparar el auxiliar.</p>
6) Activos intangibles	<p>Esta es una actividad que se detona desde la cuenta por pagar el registro se realiza por medio de una transitoria, seguidamente de acuerdo con las características propias del intangible se estable la cuenta a la cual pertenece y con esto se determinará el lapso de la amortización que deberá llevar acorde a la legislación vigente.</p> <p>Se debe realizar tanto las adquisiciones, ajustes y retiros que sean necesarios, luego se debe ejecutar el proceso cálculo de la amortización del mes respectivo y por último preparar el auxiliar.</p>
7) Tesorería (bancos)	<p>Al recibir la información de los estados de cuenta bancarios, existen algunos registros que se deben realizar por ejemplo comisiones bancarias, intereses, ajustes menores, la tarea primordial de esta actividad es el control bancario que se</p>

Actividad	Descripción de la actividad
	evidencia mediante las conciliaciones bancarias por cada cuenta bancaria que se posea en la contabilidad, parte importante de este paso son los pagos que se realizan a proveedores y también la aplicación de recibos de clientes de cuenta por cobrar.
8) Ajustes contables	Este paso es realizar los asientos de diario referente a los registros contables mensuales por ejemplo gastos prepagados e ingresos diferido, ajustes varios del mes como lo son diferencias menores de auxiliares, ajustes por diferencial cambiario entre otros.
9) Declaraciones tributarias.	<p>a) Impuesto al valor agregado (D104-2 Impuesto al valor agregado): la base está en las actividades de cuentas por cobrar y cuentas por pagar, ya que en sus registros se encuentra tanto el impuesto de valor agregado cobrado y pagado. Esta actividad requiere conjuntar todos los elementos necesarios para preparar el requisito fiscal como lo es la D104-2 que se presentará y pagará (en caso de ser necesario) los días 15 de cada mes, esta declaración consiste en determinar justamente la diferencia entre el IVA cobrado y pagado.</p> <p>b) Retenciones sobre la fuente (D103-2 Declaración jurada de retención en la fuente): en las planillas alguno de los colaboradores sobrepasa el monto exento salarial permitido se debe realizar la retención para que luego de acuerdo con el porcentaje y el rango (de ese</p>

Actividad	Descripción de la actividad
	<p>salario) se traslade el monto de retención posteriormente al Ministerio de Hacienda.</p> <p>c) Impuesto remesas al exterior (D103-2 Declaración jurada de retención en la fuente): en algunos clientes se reciben servicios del exterior, cuando se realiza el pago existe una retención de impuesto que se debe trasladar al ministerio de hacienda.</p> <p>d) Renta inmobiliaria (D125 Declaración rentas de capital inmobiliario): esta declaración es para los clientes que mantienen alquileres se debe presentar mensualmente.</p> <p>Esta actividad incluye la tarea de presentar todas las declaraciones en el ATV (Administración Tributaria Virtual, sistema del Ministerio de Hacienda).</p>
10) Preparación Estados Financieros	<p>Consiste en resumir toda la información de manera sistematizada para interpretarla de una manera sencilla, y con esto aportar en la toma decisiones, los estados financieros básicos que deben presentar son:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Estado de situación financiera b) Estado de resultados c) Estado de cambios en el patrimonio d) Estado de flujos de efectivo e) Notas a los estados financieros
11) Apoyo procesos contables	<p>Esta actividad se mapea debido a la necesidad de una constante revisión de la ejecución de los procesos por parte de los auxiliares contables,</p>

Actividad	Descripción de la actividad
	también incluye, análisis de temas especializados por ejemplo ejecución correcta de la aplicación de la Normas Internaciones de Información Financiera en esta tarea se toma en cuenta la aplicabilidad de NIIF 9 Instrumentos financieros, NIIF 16 Arrendamientos y NIIF 15 Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes, y aclaración de “dudas” en general del ciclo completo contable, dicha actividad recae principalmente el contador con una participación como apoyo del jefe del despacho.
12) Comunicación resultados a los clientes	Esta actividad tiene como finalidad, presentar toda la información a los clientes, aclarar dudas sobre los resultados, analizar posibles ajustes a la información y hacer la entrega oficial del servicio realizado.

Este paso permitirá ampliar el criterio ya que las actividades se acompañan de tareas de ejecución, y de esta manera se muestra una perspectiva del negocio a nivel más operativo, lo cual da pie al paso número 2.

Paso #2: Asignación de Recursos.

De acuerdo con las observaciones realizadas en el campo cuando se participó en la realización de las entrevistas se logó cuantificar las actividades y a su vez las tareas, las cuales en primera instancia serán utilizados para los cálculos generales, siendo esta parte fundamental para poder identificar la asignación de recursos para cada actividad y los inductores de costos.

Tabla 5: Asignación de recursos

Asignación de Recursos		
En colones costarricenses (¢)		
Descripción de Rubro	Tipo Recurso	Monto
Salarios horas productivas	Directo	4,820,879
Salarios horas no productivas	Indirecto	1,000,813
Salarios asignados otras actividades	Directo	583,513
Alquiler de Oficina	Indirecto	250,000
Licencias Software	Indirecto	60,000
Mantenimiento de Software	Indirecto	90,000
Depreciación Equipo	Indirecto	19,716
Honorarios Profesionales	Indirecto	200,000
Servicio Internet	Indirecto	35,500
Teléfono Celular	Indirecto	25,000
Materiales y Suministros	Indirecto	242,000
Viáticos	Indirecto	112,500
Mantenimiento de equipo	Indirecto	60,000
Total General		¢7,499,921

Fuente: Elaboración propia.

El tipo de recurso lo que indica es la manera en que las actividades son sub clasificadas en tareas, para que posteriormente, se realice el reconocimiento exacto de las partidas que tendrán relevancia en la matriz de costo final.

En el caso del recurso directo, hace alusión a lo que está directamente relacionado con una actividad productiva; en un comparativo de un proceso de costos de manufactura contra la prestación de servicios se visualizarían estos como un costo variable que va asignado fijo por unidad, en este caso la conversión de este criterio se establece en las horas hombre utilizadas.

El recurso indirecto, es una gran bolsa de costos la cual no se puede asignar directamente a la actividad productiva, por lo tanto, en la relación de un proceso de costos de manufactura contra la prestación de servicios, sería considerado como los costos indirectos de fabricación que requieren una tasa de aplicación establecida para cada evento, es tangible mencionar que a mayor número de clientes menor serán estos “costos fijos” en la prestación de servicios.

En este paso ya existe una asignación del recurso más importante y de mayor peso en el total general (un 85%) como lo son los salarios del personal que labora en TRADEMA, S.A, esto deja lista la plataforma para realizar el paso número tres del costeo Basado en Actividades.

Distribución de salarios.

Este rubro tiene un filtro de primer nivel el cual es la asignación del costo total sobre la línea de horas acumuladas entre los participantes de los procesos contables; con esto se pueden revisar las horas laborales separadas por:

- Horas disponibles productivas (tipo de recurso directo).
- Horas no productivas (tipo de recurso indirecto).

Figura 5: Distribución Horas Laborales



Fuente: Elaboración propia.

El 15.63% de las horas totales laborales no son productivas, ya que corresponde a tiempos de descanso y alimentación otorgados de ley en una jornada diurna de tipo acumulativa, por lo tanto, debe existir una asignación de estos salarios que permitan visualizar por separado cuantos recursos están directos en las actividades que generan valor en la prestación de servicios contables, a continuación, se muestra la tabla #6 con la asignación respectiva.

Tabla 6: Distribución salarios por horas productivas y no productivas.

Salarios						
En colones costarricenses (¢)						
Personal	Salario por Hora	Horas Productivas	¢ Productivas	Horas No Productivas	¢ No Productivas	Total
Auxiliar Contable	2,863	1,134	3,246,597	210	601,222	3,847,819
Contador	3,811	162	617,330	30	114,320	731,650
Jefatura	4,322	162	700,198	30	129,666	829,865
Gerente General	5,187	162	840,267	30	155,605	995,872
Total		1,620	¢5,404,392	300	¢1,000,813	¢6,405,205

Fuente: Elaboración propia.

Inductores.

En este paso los controladores de costos (cost drivers) tendrán una asignación primaria para separar lo que corresponde a los ingresos de los servicios contables y los otros ingresos, y una segunda aplicación de un inductor de costo que sería centralizado por las actividades ejecutadas.

Los inductores permiten llevar un hilo conductor de las tareas adicionando las métricas necesarias para la distribución de los recursos, y de esta manera evidenciar dentro de la cadena de valor cuales actividades tienen mayor impacto, sobre estas crear un foco de atención para que sean ejecutadas con excelencia, además, de dar puntos importantes para el control de costos específicos.

El inductor de costo por excelencia para esta investigación es representado por las horas hombre, ya que es el factor preponderante en la planificación y respectiva ejecución, esto lleva a utilizar este recurso como base para la asignación primaria (inductor de costo 1) en conjunto con la prorrata de ingresos, y en la asignación secundaria (inductor de costo 2) para dosificar sobre actividades contables, ambos inductores están delimitados en la siguiente tabla que presenta la perspectiva de aplicación que se requiere.

Tabla 7: Asignación inductores de costo.

Descripción de Rubro	Tipo Recurso	Inductor de costo 1	Inductor de costo 2
Salarios horas productivas Auxiliares	Directo	Horas ejecutadas por tipo de ingreso	Horas ejecutadas por tarea según cada actividad
Salarios horas productivas Contador	Directo		
Salarios horas productivas Jefatura	Directo		
Salarios horas productivas Gerente General	Directo		
Salarios horas No productivas Auxiliares	Indirecto	Prorrateo sobre horas invertidas por tipo de ingreso	Prorrateo sobre horas ejecutadas por actividad (ejecución tipo departamentalización secundaria)
Salarios horas No productivas Contador	Indirecto		
Salarios horas No productivas Jefatura	Indirecto		
Salarios horas No productivas Gerente General	Indirecto	Prorrateo sobre ingresos percibidos	
Alquiler de Oficina	Indirecto		
Licencias Software	Indirecto		
Mantenimiento de Software	Indirecto		
Depreciación Equipo	Indirecto		
Servicio Internet	Indirecto		
Teléfono Celular	Indirecto		
Materiales y Suministros	Indirecto		
Mantenimiento de equipo	Indirecto		
Honorarios Profesionales	Indirecto	Asignación por ingreso que afectan directamente	
Víaticos	Indirecto	Asignación por ingreso que afectan directamente	

Fuente: Elaboración propia.

Cada inductor sigue una secuencia lógica aplicable a la estructura de costos que la organización requiere en primera instancia para determinar que es aplicable al proceso contable y que corresponde a otros ingresos.

Las tablas 8,9,10 y 11 muestran la ejecución de los inductores de costo 1, con su respectiva asignación de recursos.

Tabla 8: Aplicación inductor de costo: Horas ejecutadas por tipo de ingreso

Tradema, S.A
Presentación aplicación inductor de costo

Descripción de Rubro	Inductor de costo 1	Monto	Contabilidades		Otros Ingresos	
			%	Monto	%	Monto
Salarios horas productivas Auxiliares	Horas ejecutadas por tipo de ingreso	3,246,597	100%	3,246,597		-
Salarios horas productivas Contador		617,330	100%	617,330		-
Salarios horas productivas Jefatura		700,198	76%	531,632	24%	168,566
Salarios horas productivas Gerente General		840,267	51%	425,320	49%	414,946
	Total	€5,404,392		€4,820,879		€583,513

Fuente: Elaboración propia.

La ejecución de horas por cada tipo de ingreso de acuerdo con la categoría de asignación en nómina indica que colaboradores están inmersos en las diferentes tareas contables, y cuales están participando de otras actividades para generar la sección completa de ingresos.

Este inductor muestra con precisión cuales son los recursos directos (horas productivas) que toman partida en las contabilidades y al ser este el principal elemento a distribuir comienza a marcar la pauta de una correcta asignación de costos.

Tabla 9: Aplicación inductor de costo: Prorrateo sobre horas invertidas por tipo de ingreso.

Tradema, S.A

Presentación aplicación inductor de costo

Descripción de Rubro	Inductor de costo 1	Monto	Contabilidades		Otros Ingresos	
			%	CRC €	%	CRC €
Salarios horas no productivas Auxiliares	Prorrateo sobre horas invertidas por tipo de ingreso	601,222	100%	601,222	0%	-
Salarios horas no productivas Contador		114,320	100%	114,320	0%	-
Salarios horas no productivas Jefatura		129,666	76%	98,450	24%	31,216
Total		€845,208		€813,992		€31,216

Fuente: Elaboración propia.

Para el caso de la tabla 9, le corresponde a la porción de horas no productivas, que estas son las que consideran momentos que el patrono tiene que pagar por obligación pero el personal no ejecuta labores que generan ingresos, lo que en este caso permite este inductor es que cada asignación esté correspondiente a las horas que cada integrante del equipo participa en la generación de cada ingreso, por ejemplo el caso de la jefatura que se logra identificar que el 76% de su jornada está asignada a los ingresos generados por las contabilidades y el restante 24% a otros ingreso por lo que esta última porción se asignará como un costo al ingreso en el que está participando de manera activa, permitiendo un modelo flexible que asigna de manera justa los recursos considerados en este como indirectos.

Tabla 10: Aplicación inductor de costo: Prorrateo sobre ingresos percibido.

Tradema, S.A
Presentación aplicación inductor de costo

Descripción de Rubro	Inductor de costo 1	Monto	Ingreso Percibido	
			75% Contabilidades	25% Otros Ingresos
Salarios horas no productivas Gerente General	Prorrateo sobre ingresos percibido	155,605	116,703.70	38,901
Alquiler de oficinas		250,000	187,500	62,500
Licencias de software		60,000	45,000	15,000
Mantenimiento de software		90,000	67,500	22,500
Depreciación de equipo		19,716	14,787	4,929
Servicio internet		35,500	26,625	8,875
Teléfono celular		25,000	18,750	6,250
Materiales y suministros		242,000	181,500	60,500
Mantenimiento de equipo		60,000	45,000	15,000
Total			₱937,821	₱703,366

Fuente: Elaboración propia.

Este inductor presenta una generalidad del negocio como tal, ya que la asignación de los costos que están en la operatividad del día a día, pero que no se pueden asignar de manera directa a una tarea o actividad, deben correlacionarse con un componente real de aplicación, de ahí, que para ejecutar estos recursos indirectos se toma como base el prorrateo que existe entre todos los ingresos de la organización, por lo tanto se hace la separación del 75% para ingresos por contabilidad y el otro 25% para las otras fuentes de ingresos.

Tabla 11: Asignación por ingreso que afectan directamente.

Tradema, S.A
Presentación aplicación inductor de costo

Descripción de Rubro	Inductor de costo 1	Monto	Afectan en ingresos	
			100% Contabilidades	100% Otros Ingresos
Honorarios profesionales	Asignación por ingreso que afectan directamente	200,000		200,000
Víaticos		112,500	112,500	
Total		₱312,500	₱112,500	₱200,000

Fuente: Elaboración propia.

En el caso particular de los Honorarios y los viáticos, se utiliza el inductor de costo por asignación directa, ya que están identificados que afectan un tipo de ingreso al 100%.

Tabla 12: Presentación distribución de costos y gastos por grupo de ingresos aplicando los inductores de costo 1.

Distribución de costos y gastos por grupo de ingresos		
En colones costarricenses (¢)		
Descripción Actividad	Contabilidades	Otros Ingresos
Salarios horas productivas Auxiliares	3,246,597	-
Salarios horas productivas Contador	617,330	-
Salarios horas productivas Jefatura	531,632	168,566
Salarios horas productivas Gerente General	425,320	414,946
Salarios horas No productivas Auxiliares	601,222	-
Salarios horas No productivas Contador	114,320	-
Salarios horas No productivas Jefatura	98,450	31,216
Salarios horas No productivas Gerente General	116,704	38,901
Alquiler de Oficina	187,500	62,500
Licencias Software	45,000	15,000
Mantenimiento de Software	67,500	22,500
Depreciación Equipo	14,787	4,929
Servicio Internet	26,625	8,875
Teléfono Celular	18,750	6,250
Materiales y Suministros	181,500	60,500
Mantenimiento de equipo	45,000	15,000
Viáticos	112,500	
Honorarios Profesionales		200,000
Total	¢6,450,737	¢1,049,184

Fuente: Elaboración propia.

Una vez separados los costos que se deben asignar a cada ingreso se torna más eficiente ejecutar el proceso sobre la base de los servicios de contabilidades, haciendo directamente la separación por actividades descritas en el diccionario de actividades.

Paso #3: Identificar los productos, servicios y cliente.

El éxito de una empresa depende fundamentalmente de la demanda de sus clientes, estos son los verdaderos protagonistas y el factor más importante que interviene en el juego de los negocios, el principal objetivo de todo empresario es conocer y entender de una manera profunda a los clientes, que el producto o servicio pueda ser definido y ajustado a sus necesidades para poder satisfacerlo.

Es importante contextualizar que la distribución del total general se debe hacer considerando que el setenta y cinco por ciento (75%) de los ingresos son generados por la prestación de servicios contables (ingresos en los cuales está abocado el problema de proyecto de investigación) y el restante veinticinco por ciento (25%) está en los otros ingresos como lo son: declaración del impuesto sobre la renta (aunque forma parte integral del proceso contable por sus características está en otros ingresos), servicios profesionales (asesorías tributarias, certificaciones de contador público, entre otras), elaboración de nóminas y elaboración de presupuestos.

Por lo tanto, los recursos tendrán en primera instancia una “repartición” para enfocarse en los que corresponde a la prestación de servicios contables, esto se refleja en la tabla #12 en la cual ya se encuentra cada monto colocado según corresponde.

TRADEMA, S.A. con base en la reunión inicial con el potencial cliente realiza una identificación del tamaño de compañía a la cual le proporcionará un servicio de contabilidad y para ello establece como parámetro inicial el identificar el alcance de la normativa contable aplicable para ello se base en los conceptos que implanta la NIIF para las PYMES la cual describe lo que es una entidad pequeña y una entidad medida, y aquella compañía que no cumpla con lo descrito en la NIIF para PYMES es considerada una entidad grande la cual debe de realizar su contabilidad bajo el alcance de Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), una vez establecido el alcance de la norma aplicable se continua con la categorización de los clientes, considerando los siguientes puntos:

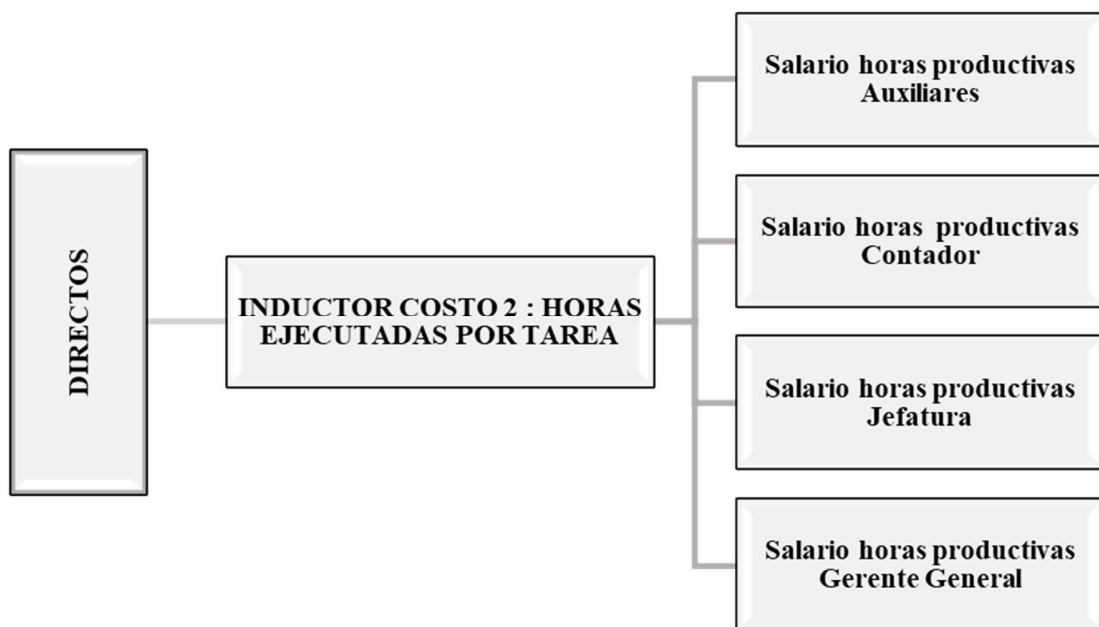
1. Clientes pequeños: tienen hasta 10 colaboradores, su volumen de ventas no supera los ₡10,000,000 de colones, cumple el alcance de NIIF para PYMES.

2. Clientes medianos: cuenta con hasta 50 colaboradores, su nivel de ingresos no supera los $\text{¢}50,000,000$ millones de colones, cumple con el alcance de NIIF para PYMES.
3. Clientes grandes: supera los 50 colaboradores, su nivel de ingresos está por encima de los $\text{¢}50,000,000$, es sujeto a presentar un informe auditado a una entidad bancaria o entre privado o público que así lo requiera.

El paso #3 permitirá percibir parte de la estrategia que se llevará a cabo cuando se plantee el modelo de precios utilizando como base el Costo ABC, con lo cual se visualizara el impacto de cada tarea sobre la actividad específica y su cuantificación total, de la siguiente manera:

A) Tratamiento sobre los recursos de tipo directo.

Figura 6: Recursos directos + inductor + descripción de costo



Fuente: Elaboración propia.

En la figura anterior se considera el inductor de costo 2, el cual para los recursos de tipo directo están muy relacionados con horas de ejecución, ya que los salarios en parte productiva son el mayor recurso con que TRADEMA, S.A. cuenta para llevar a cabo la prestación de servicios contables.

El inductor de costo 2 está relacionado directamente con la disponibilidad de horas productivas de cada categoría de colaborador, como se podrá observar en la siguiente tabla la ejecución de tareas de tipo operativo recaen en su totalidad en los auxiliares contables, y las de tipo más estratégico y de revisión en el resto del equipo.

Seguidamente se muestra la distribución de horas según encargado para cada tarea que conforman las diversas actividades contables:

Tabla 13: Asignación horas por tarea y actividad

Nº Actividad	Descripción de Actividad	Tarea	Encargado	Horas Promedio (por cliente)
# 1	Recepción de documentación	a) Revisión documental	Jefatura	0.33
		b) Establecer flujo de actividades	Jefatura	0.17
		Total		0.50
# 2	Cuentas por Pagar	a) Codificación - facturas de proveedores	Auxiliar	0.92
		b) Registro contable	Auxiliar	1.33
		c) Auxiliar cuentas por pagar	Auxiliar	1.17
		Total		3.42
# 3	Facturación	a) Asignación cliente - artículo - servicio	Auxiliar	0.50
		b) Ejecución facturación electrónica	Auxiliar	1.33
		c) Revisión facturación por cliente	Auxiliar	0.67
		Total		2.50
# 4	Cuentas por Cobrar	a) Codificación - facturas de clientes	Auxiliar	0.92
		b) Registro contable	Auxiliar	1.08
		c) Auxiliar cuentas por cobrar	Auxiliar	1.17
		Total		3.17
# 5	Activos Fijos	a) Respaldo documentación soporte adquisición del activo fijo	Auxiliar	0.58
		b) Registro contable del activo fijo	Auxiliar	0.17
		c) Creación activo fijo en el módulo	Auxiliar	0.17
		d) Ejecutar retiros de activos del mes	Auxiliar	0.17
		e) Ejecutar ajustes de traslados entre departamentos	Auxiliar	0.17
		f) Ejecutar el proceso de la depreciación mensual	Auxiliar	0.33
		g) Auxiliar activos fijos	Auxiliar	1.08
		Total		2.67
# 6	Activos intangibles	a) Respaldo documentación soporte adquisición del activo intangible	Auxiliar	0.53
		b) Registro contable del activo intangible	Auxiliar	0.12
		c) Creación activo intangible en el módulo	Auxiliar	0.12
		d) Ejecutar retiros de activos del mes	Auxiliar	0.12
		e) Ejecutar el proceso de amortización mensual	Auxiliar	0.25
		f) Auxiliar activos intangibles	Auxiliar	1.00
		Total		2.13
# 7	Tesorería (bancos)	a) Ejecución y registro pago a proveedores	Auxiliar	2.00
		b) Ejecución y registro recibos de clientes	Auxiliar	1.83
		c) Asientos de diario intereses, comisiones bancarios	Auxiliar	0.50
		d) Realizar conciliaciones bancarias	Auxiliar	1.58
		Total		5.92
# 8	Ajustes contables	a) Ejecución cálculo diferencial cambiario	Auxiliar	0.50
		b) Asientos de diario ajustes	Auxiliar	1.50
		Total		2.00
# 9	Declaraciones tributarias	a) Preparación borrador de la declaración D104-2	Auxiliar	2.75
		b) Revisión borrador de la declaración D104-2	Contador	0.42
		c) Presentación declaración D104-2 en ATV	Contador	0.12
		d) Preparación borrador de la declaración D103-2	Auxiliar	0.83
		e) Revisión borrador de la declaración D103-2	Contador	0.12
		f) Presentación declaración D103-2 en ATV	Contador	0.08
		g) Preparación borrador de la declaración D125	Auxiliar	0.83
		h) Revisión borrador de la declaración D125	Contador	0.12
		i) Presentación declaración D125 en ATV	Contador	0.08
		Total		5.35
# 10	Preparación Estados Financieros	a) Balance de comprobación	Auxiliar	1.44
		b) Estado de resultados	Contador	0.42
		c) Balance de situación financiera	Contador	0.33
		d) Flujo de efectivo	Contador	0.58
		e) Estado de cambios en el patrimonio	Contador	0.33
		f) Notas a los estados financieros	Contador	0.67
		g) Revisión Estados Financieros	Jefatura	1.00
		h) Revisión, aprobación y Firma Estados Financieros	Gerente	1.00
		Total		5.77
# 11	Apoyo procesos contables	a) Resolución dudas y acompañamiento auxiliares contables	Contador	0.36
		b) Análisis de cálculos para ajustes por NIIF	Contador	0.33
		c) Resolución dudas y acompañamiento	Jefatura	0.50
		Total		1.19
# 12	Comunicación resultados a los clientes	a) Preparación paquete de estados financieros	Jefatura	1.00
		b) Reunión cliente análisis de resultados	Gerente	1.00
		Total		2.00
			Total General	36.61

Fuente: Elaboración propia.

La base está en la investigación de campo que se hizo en TRADEMA, S.A. la cual, por medio de un análisis de tiempos, permitió obtener gran cantidad de datos que se fueron agrupando para obtener un promedio de las horas que tarda cada miembro del equipo, en lo que corresponde a las actividades del servicio contable.

Es importante mencionar que, para el ejercicio, se consideraron clientes de los tres rangos que se determinan como: grandes, medianos y pequeños, por lo tanto, al ser una medida estadística promedio la que muestra la tabla #13, con esto se abarcó una muestra importante de la población de clientes, presentando índices que se pueden aplicar a las horas ejecutadas según corresponde:

- Clientes grandes el factor promedio debe multiplicarse por dos.
- Clientes medianos se mantiene el promedio
- Clientes pequeños el factor será un 50% de las horas invertidas del promedio.

Otro dato importante por considerar es no todos los clientes contienen el cien por ciento (100%) de las actividades, ya que cada uno de estos presenta por sus características tareas que no se ejecutan y refuerza aún más la necesidad de proyectar correctamente los costos para establecer la ruta de precios correctos.

El flujo continuo de información y la dinámica instaurada para la atención por cliente, permitió visualizar bajo la metodología aplicada, que puntos de control claves se encuentran en el proceso, por ejemplo:

- Cuentas por pagar y sus tareas es uno de los pasos que más atención requiere por la cantidad de documentación que se recibe y la importancia de que desde los registros base todo esté bien ejecutado para no invertir tiempo en retrabajos innecesarios.
- La preparación de los Estados Financieros es una actividad fundamental para la comunicación de que está sucediendo financieramente en la organización de cada cliente, es importante notar que son 5, y luego se adiciona un filtro de revisión y una aprobación final, es por este nivel de detalle que esta actividad es la segunda en mayor consumo de horas por cliente, siendo esta a su vez, la de mayor impacto económico ya que acá se involucran las figuras más estratégicas como lo son el contador por sus

conocimientos avanzados, la jefatura con pinceladas de revisión, y el Gerente como responsable de la emisión de estos.

- La actividad que requiere la inversión de más horas es la de tesorería, sin duda es una parte fundamental del engranaje contable, que requiere no solo una ejecución efectiva sino que sea lo más cuidadosa posible, en algunos clientes se ejecutan los pagos a los proveedores y sin duda esto tiene todos los pasos establecidos desde las revisiones de fechas de vencimiento hasta considerar los saldos de las cuentas bancarias, adicional que también conlleva la preparación de las conciliaciones bancarias las cuales en algunos casos para un solo cliente se torna bastante operativo por la cantidad de transacciones y/o cuentas bancarias que maneja.

En resumen, las horas consideradas en cuenta por cada tarea se muestran de la siguiente manera:

Tabla 14: Ejecución de horas productivas

Ejecución de horas productivas		
Categoría	Hora Promedio / Cliente	Total Horas
Auxiliares Contables	28	1,134
Contador	4	162
Jefatura	3	123
Gerente General	2	82
Total	37	1,501

Fuente: Elaboración propia.

Si se compara la ejecución de horas productivas en las diversas actividades del proceso de contabilidad con el total de horas disponibles se nota que:

- El 100% de las horas productivas de los auxiliares se emplean en el proceso contable.
- El 100% de las horas productivas del contador se emplean en el proceso contable.
- El 76% de las horas productivas de la jefatura se emplean en el proceso contable.

d) El 51% de las horas productivas de la jefatura se emplean en el proceso contable.

Esto concuerda con el inductor de costo 1 que en sus totales generales tiene la misma asignación de horas en cada categoría.

En el caso de la jefatura y la Gerencia, los porcentajes restantes se dedican a los otros ingresos.

B) Tratamiento sobre los recursos de tipo indirecto.

En el caso de los recursos de tipo indirecto tiene características de un costo fijo, lo cuales no tienen relación directa con la cantidad de productos o servicios que se estén ofreciendo, por lo tanto, en el caso de TRADEMA, S.A. a mayor cantidad de clientes menor es la asignación de estos recursos.

La aplicación del inductor se basa en la distribución de estos recursos en promedio sobre los clientes, y luego se realiza una estrategia similar a la departamentalización secundaria (asignar a los departamentos en este caso a las actividades productivas estos importes), lo que permitirá en cada actividad tener costo aplicable de acuerdo con las características del cliente que llegue a solicitar los servicios contables.

Tabla 15: Ejecución de horas productivas

Recursos indirectos		
En colones costarricenses (¢)		
Descripción Actividad	Monto Total	Monto por Cliente
Salarios horas No productivas Auxiliares	601,222	14,664
Salarios horas No productivas Contador	114,320	2,788
Salarios horas No productivas Jefatura	98,450	2,401
Salarios horas No productivas Gerente General	116,704	2,846
Alquiler de Oficina	187,500	4,573
Licencias Software	45,000	1,098
Mantenimiento de Software	67,500	1,646
Depreciación Equipo	14,787	361
Servicio Internet	26,625	649
Teléfono Celular	18,750	457
Materiales y Suministros	181,500	4,427
Mantenimiento de equipo	45,000	1,098
Viáticos	112,500	2,744
Total	¢1,629,858	¢39,753

Inductor de costo
2:

Prorrateo sobre
horas ejecutadas
por actividad

Fuente: Elaboración propia.

La información de la tabla #15, muestra los montos invertidos completos y por cliente que se tiene de los recursos catalogados como indirectos, la asignación que se realice de estos montos será individualmente incorporado a los costos de la matriz total.

El prorrateo sobre horas ejecutadas como inductor 2, permitirá a la administración manejar los datos consolidados por actividad, siendo que la actividad que posea mayor consumo de horas ejecutadas (horas productivas) lleve consigo la anidación de una proporción superior de costos indirectos.

Tabla 16: Prorrateo según horas por actividad

Definición Prorrateo según horas por actividad			
N^a Actividad	Descripción de Actividad	Horas Promedio (por cliente)	Prorrateo %
# 1	Recepción de documentación	0.50	1.37%
# 2	Cuentas por Pagar	3.42	9.33%
# 3	Facturación	2.50	6.83%
# 4	Cuentas por Cobrar	3.17	8.65%
# 5	Activos Fijos	2.67	7.28%
# 6	Activos intangibles	2.13	5.83%
# 7	Tesorería (bancos)	5.92	16.16%
# 8	Ajustes contables	2.00	5.46%
# 9	Declaraciones tributarias	5.35	14.61%
# 10	Preparación Estados Financieros	5.77	15.76%
# 11	Apoyo procesos contables	1.19	3.26%
# 12	Comunicación resultados a los clientes	2.00	5.46%
	Total	36.61	100.00%

Fuente: Elaboración propia.

La tabla #16 contiene lo que será el cimiento para la aplicación de los recursos indirectos.

Es importante considerar que el monto por cliente que es de ¢39,753 y que se asignará siempre por completo, lo que variaría está en función de las actividades que se ejecuten en el proceso contable.

Paso #4: Selección de inductores de costos de las actividades.

Los inductores de costos de las actividades escogidos para este ejercicio son por duración de las actividades así los recursos tienen una distribución correspondiente a un criterio integral, en el ejercicio de contabilidad, esto favorece la obtención de resultados, y el esclarecimiento de las asignaciones para futuras toma de decisiones.

La manera sistemática en que se ha desarrollado la investigación, busca presentar la verdadera relación de los costos con sus actividades, es por esto que en puntos anteriores se tuvo que desarrollar la aplicación de inductores para medir de manera tangible lo asignable a la prestación de servicios de contabilidad.

La importancia que tiene el inductor 2 en el ejercicio marca la pauta, ya que determina específicamente dónde y cómo se están asignando los recursos.

Además, de convertirse en un insumo, para empezar a medir, controlar y explicar el rumbo correcto de los precios que se deben estimar para que TRADEMA, S.A. traslade de forma acertada el cien por ciento (100%) de sus costos.

Los inductores tanto para los recursos directos, como para los indirectos son mecanismos que amplían la capacidad de la organización en el tratamiento correcto de sus costos, una debilidad tangible que ha tenido durante su existencia.

El desarrollo del inductor para recursos directos tiene la base de las horas hombre, una vez ejecutado este el resultado se muestra de la siguiente manera:

Tabla 17: Aplicación inductores de costo, recursos directos

Nº Actividad	Descripción de Actividad	Tarea	Encargado	Horas Promedio (por cliente)	Costo por Hora	Costo total (por cliente)
# 1	Recepción de documentación	a) Revisión documental	Jefatura	0.33	4,322	1,441
		b) Establecer flujo de actividades	Jefatura	0.17	4,322	720
		Total		0.50		2,161
# 2	Cuentas por Pagar	a) Codificación - facturas de proveedores	Auxiliar	0.92	2,863	2,624
		b) Registro contable	Auxiliar	1.33	2,863	3,817
		c) Auxiliar cuentas por pagar	Auxiliar	1.17	2,863	3,340
		Total		3.42		9,782
# 3	Facturación	a) Asignación cliente - artículo - servicio	Auxiliar	0.50	2,863	1,431
		b) Ejecución facturación electrónica	Auxiliar	1.33	2,863	3,817
		c) Revisión facturación por cliente	Auxiliar	0.67	2,863	1,909
		Total		2.50		7,157
# 4	Cuentas por Cobrar	a) Codificación - facturas de clientes	Auxiliar	0.92	2,863	2,624
		b) Registro contable	Auxiliar	1.08	2,863	3,102
		c) Auxiliar cuentas por cobrar	Auxiliar	1.17	2,863	3,340
		Total		3.17		9,066
# 5	Activos Fijos	a) Respalda documentación soporte adquisición del activo fijo	Auxiliar	0.58	2,863	1,670
		b) Registro contable del activo fijo	Auxiliar	0.17	2,863	477
		c) Creación activo fijo en el módulo	Auxiliar	0.17	2,863	477
		d) Ejecutar retiros de activos del mes	Auxiliar	0.17	2,863	477
		e) Ejecutar ajustes de traslados entre departamentos	Auxiliar	0.17	2,863	477
		f) Ejecutar el proceso de la depreciación mensual	Auxiliar	0.33	2,863	954
		g) Auxiliar activos fijos	Auxiliar	1.08	2,863	3,102
		Total		2.67		7,635
# 6	Activos intangibles	a) Respalda documentación soporte adquisición del activo intangible	Auxiliar	0.53	2,863	1,527
		b) Registro contable del activo intangible	Auxiliar	0.12	2,863	334
		c) Creación activo intangible en el módulo	Auxiliar	0.12	2,863	334
		d) Ejecutar retiros de activos del mes	Auxiliar	0.12	2,863	334
		e) Ejecutar el proceso de amortización mensual	Auxiliar	0.25	2,863	716
		f) Auxiliar activos intangibles	Auxiliar	1.00	2,863	2,863
		Total		2.13		6,108
# 7	Tesorería (bancos)	a) Ejecución y registro pago a proveedores	Auxiliar	2.00	2,863	5,726
		b) Ejecución y registro recibos de clientes	Auxiliar	1.83	2,863	5,249
		c) Asientos de diario intereses, comisiones bancarios	Auxiliar	0.50	2,863	1,431
		d) Realizar conciliaciones bancarias	Auxiliar	1.58	2,863	4,533
		Total		5.92		16,939
# 8	Ajustes contables	a) Ejecución cálculo diferencial cambiario	Auxiliar	0.50	2,863	1,431
		b) Asientos de diario ajustes	Auxiliar	1.50	2,863	4,294
		Total		2.00		5,726
# 9	Declaraciones tributarias	a) Preparación borrador de la declaración D104-2	Auxiliar	2.75	2,863	7,873
		b) Revisión borrador de la declaración D104-2	Contador	0.42	3,811	1,588
		c) Presentación declaración D104-2 en ATV	Contador	0.12	3,811	445
		d) Preparación borrador de la declaración D103-2	Auxiliar	0.83	2,863	2,386
		e) Revisión borrador de la declaración D103-2	Contador	0.12	3,811	445
		f) Presentación declaración D103-2 en ATV	Contador	0.08	3,811	318
		g) Preparación borrador de la declaración D125	Auxiliar	0.83	2,863	2,386
		h) Revisión borrador de la declaración D125	Contador	0.12	3,811	445
		i) Presentación declaración D125 en ATV	Contador	0.08	3,811	318
		Total		5.35		16,201
# 10	Preparación Estados Financieros	a) Balance de comprobación	Auxiliar	1.44	2,863	4,127
		b) Estado de resultados	Contador	0.42	3,811	1,588
		c) Balance de situación financiera	Contador	0.33	3,811	1,270
		d) Flujo de efectivo	Contador	0.58	3,811	2,196
		e) Estado de cambios en el patrimonio	Contador	0.33	3,811	1,270
		f) Notas a los estados financieros	Contador	0.67	3,811	2,540
		g) Revisión Estados Financieros	Jefatura	1.00	4,322	4,322
		h) Revisión, aprobación y Firma Estados Financieros	Gerente	1.00	5,187	5,187
		Total		5.77		22,501
# 11	Apoyo procesos contables	a) Resolución dudas y acompañamiento auxiliares contables	Contador	0.36	3,811	1,365
		b) Análisis de cálculos para ajustes por NIIF	Contador	0.33	3,811	1,270
		c) Resolución dudas y acompañamiento	Jefatura	0.50	4,322	2,161
		Total		1.19		4,797
# 12	Comunicación resultados a los clientes	a) Preparación paquete de estados financieros	Jefatura	1.00	4,322	4,322
		b) Reunión cliente análisis de resultados	Gerente	1.00	5,187	5,187
		Total		2.00		9,509
Total General				36.61		€117,582

Fuente: Elaboración propia.

La asignación correcta de las horas por tarea adicionado el costo unitario de cada responsable en su categoría correspondiente permite validar el primer dato de costos consolidado en una sola plataforma de información.

Las 36.61 horas por contabilidad promedio, equivalen a ¢117,582, presentando así un número muy concreto de la parte directa que conforma el costo.

Las variaciones de este monto se obtienen en la cantidad de tareas que se ejecuten por actividad, y del tamaño seleccionado por cliente.

Esta tabla genera un insumo de mucho valor para la presentación de la propuesta del modelo de cotizaciones.

Posterior a la aplicación del inductor para los recursos de tipo indirecto el resultado es como se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 18: Aplicación inductores de costo, recursos indirectos

N^a Actividad	Descripción de Actividad	Horas Promedio (por cliente)	Prorrateo %	Costo total (por cliente)
# 1	Recepción de documentación	0.50	1.37%	543
# 2	Cuentas por Pagar	3.42	9.33%	3,710
# 3	Facturación	2.50	6.83%	2,715
# 4	Cuentas por Cobrar	3.17	8.65%	3,439
# 5	Activos Fijos	2.67	7.28%	2,896
# 6	Activos intangibles	2.13	5.83%	2,316
# 7	Tesorería (bancos)	5.92	16.16%	6,425
# 8	Ajustes contables	2.00	5.46%	2,172
# 9	Declaraciones tributarias	5.35	14.61%	5,809
# 10	Preparación Estados Financieros	5.77	15.76%	6,263
# 11	Apoyo procesos contables	1.19	3.26%	1,294
# 12	Comunicación resultados a los clientes	2.00	5.46%	2,172
	Total	36.61	100.00%	¢39,753

Fuente: Elaboración propia.

El monto de aplicación de recursos que muestra la tabla #17, introduce el dato que complementa la ecuación (recurso directo + recurso indirecto) de cada actividad.

Con este dato se logra unificar un solo criterio establecido desde los inductores que, por su funcionabilidad en los costos, se empieza a correlacionar de una manera más acertada la distribución de recursos indirectos.

Tabla 19: Costo total de las actividades

Costo Total Actividades				
Nª Actividad	Descripción de Actividad	Costo Directo	Costo Indirecto	Total Costo
# 1	Recepción de documentación	2,161	543	2,704
# 2	Cuentas por Pagar	9,782	3,710	13,492
# 3	Facturación	7,157	2,715	9,872
# 4	Cuentas por Cobrar	9,066	3,439	12,505
# 5	Activos Fijos	7,635	2,896	10,530
# 6	Activos intangibles	6,108	2,316	8,424
# 7	Tesorería (bancos)	16,939	6,425	23,364
# 8	Ajustes contables	5,726	2,172	7,898
# 9	Declaraciones tributarias	16,201	5,809	22,011
# 10	Preparación Estados Financieros	22,501	6,263	28,765
# 11	Apoyo procesos contables	4,797	1,294	6,091
# 12	Comunicación resultados a los clientes	9,509	2,172	11,681
	Total	¢117,582	¢39,753	¢157,335

Fuente: Elaboración propia.

La tabla anterior (tabla #18) muestra el tamaño real de los costos unificados por actividad, los ¢157,335, consideran el cien por ciento (100%) de las actividades promedio de la prestación de servicios contable.

Con este dato, se libera el verdadero potencial que TRADEMA, S.A. posee para no dejar ningún monto ya sea directo o indirecto por fuera de un precio.

Se podría indicar que el monto reflejado es el tamaño de la oportunidad que TRADEMA, S.A. posee para rentabilizar la prestación de servicios contables.

De acuerdo con lo que indica la tabla #18, ya se manejan todos los insumos necesarios para la creación de un modelo de cotización de precios, basado en todo el recorrido del costeo ABC para la prestación de servicios contables en TRADEMA, S.A.

El modelo de cotización de precios para la prestación de servicios contables.

El gran reto de esta investigación ha sido conjuntar todos los elementos necesarios en un modelo que se convierta en una herramienta que le permita a la compañía potenciarse de una manera rentable, buscando con claridad la visión empresarial de crear valor a los clientes para que estos a su vez desarrollen un vínculo con la organización por medio de la excelencia de los servicios que reciben.

Tomando los criterios ya desarrollados en los puntos anteriores, se elaboró una tabla que contiene la matriz de costos total, y bajo un esquema de formulación en Excel se presentará un modelo de cotización de precios para la prestación de servicios contables en TRADEMA, S.A.

El modelo que se implementará posee la virtud de ser adaptable a las características de los potenciales clientes, por lo tanto, es un modelo flexible para amoldarse a los diferentes mercados que atiende por medio del servicio contable la organización.

Busca de una perspectiva correcta que se incluyan todos los costos en que la organización incurre, y así presentar un precio razonable y con la medida justa de rentabilidad para TRADEMA, S.A.

El utilizar como vehículo el costeo basado en actividades, permite comprobar que los puntos más críticos de la contabilidad tendrán un peso importante en la oferta final, lo cual le da claridad a la organización de la medida justa que se está utilizando al momento de la negociación con el potencial cliente.

El modelo creado es para uso interno de la organización ya que muestra totalmente la estructura abierta, por esta razón al cliente se le indicará el monto final propuesto con base en la estimación de horas necesarias para el desarrollo de la contabilidad.

La base está en considerar que con una entrevista del potencial cliente y su conocimiento del negocio que maneja, presente los insumos suficientes para ejecutar el instrumento.

Esta herramienta sistematiza todo el proceso, muestra los costos en los que se incurre, y tiene toda una metodología que la respalda, por lo tanto, no se debería trabajar más en el tema de las cotizaciones de precios a potenciales clientes con una base de “olfato” o de manera empírica como actualmente se realiza.

Tabla 20: Formulario interno de cotización para clientes.

FORMULARIO INTERNO DE COTIZACIÓN PARA CLIENTES			
NOMBRE CLIENTE	_____		
NÚMERO DE CÉDULA JURIDICA	_____		
NOMBRE COMERCIAL	_____		
ACTIVIDAD	_____		
CLASIFICACIÓN	_____		
Descripción de Actividad	Tarea	Requiere	Cotización €
Recepción de documentación	a) Revisión documental		-
	b) Establecer flujo de actividades		-
Cuentas por Pagar	a) Codificación - facturas de proveedores		-
	b) Registro contable		-
	c) Auxiliar cuentas por pagar		-
Facturación	a) Asignación cliente - artículo - servicio		-
	b) Ejecución facturación electrónica		-
	c) Revisión facturación por cliente		-
Cuentas por Cobrar	a) Codificación - facturas de clientes		-
	b) Registro contable		-
	c) Auxiliar cuentas por cobrar		-
Activos Fijos	a) Respaldo documentación soporte adquisición del activo fijo		-
	b) Registro contable del activo fijo		-
	c) Creación activo fijo en el módulo		-
	d) Ejecutar retiros de activos del mes		-
	e) Ejecutar ajustes de traslados entre departamentos		-
	f) Ejecutar el proceso de la depreciación mensual		-
	g) Auxiliar activos fijos		-
Activos intangibles	a) Respaldo documentación soporte adquisición del activo intangible		-
	b) Registro contable del activo intangible		-
	c) Creación activo intangible en el módulo		-
	d) Ejecutar retiros de activos del mes		-
	e) Ejecutar el proceso de amortización mensual		-
	f) Auxiliar activos intangibles		-
Tesorería (bancos)	a) Ejecución y registro pago a proveedores		-
	b) Ejecución y registro recibos de clientes		-
	c) Asientos de diario intereses, comisiones bancarios		-
	d) Realizar conciliaciones bancarias		-
Ajustes contables	a) Ejecución cálculo diferencial cambiario		-
	b) Asientos de diario ajustes		-
Declaraciones tributarias	a) Preparación borrador de la declaración D104-2		-
	b) Revisión borrador de la declaración D104-2		-
	c) Presentación declaración D104-2 en ATV		-
	d) Preparación borrador de la declaración D103-2		-
	e) Revisión borrador de la declaración D103-2		-
	f) Presentación declaración D103-2 en ATV		-
	g) Preparación borrador de la declaración D125		-
	h) Revisión borrador de la declaración D125		-
	i) Presentación declaración D125 en ATV		-
Preparación Estados Financieros	a) Balance de comprobación		-
	b) Estado de resultados		-
	c) Balance de situación financiera		-
	d) Flujo de efectivo		-
	e) Estado de cambios en el patrimonio		-
	f) Notas a los estados financieros		-
	g) Revisión Estados Financieros		-
	h) Revisión, aprobación y Firma Estados Financieros		-
Apoyo procesos contables	a) Resolución dudas y acompañamiento auxiliares contables		-
	b) Análisis de cálculos para ajustes por NIIF		-
	c) Resolución dudas y acompañamiento		-
Comunicación resultados a los clientes	a) Preparación paquete de estados financieros		-
	b) Reunión cliente análisis de resultados		-
	Costo		-
	Margen		0%
	Sub Total		-
	IVA		13%
	Total		-

Fuente: Elaboración propia.

El formato interno para cotización de clientes contiene varios apartados importantes a continuación se detalla cada uno de estos:

Encabezado.

Figura 7: Encabezado

FORMULARIO INTERNO DE COTIZACIÓN PARA CLIENTES	
NOMBRE CLIENTE	_____
NÚMERO DE CÉDULA JURIDICA	_____
NOMBRE COMERCIAL	_____
ACTIVIDAD	_____
CLASIFICACIÓN	_____

Fuente: Elaboración propia.

Contiene información general del potencial cliente:

- a) Nombre del cliente: se presenta el nombre de la persona física o jurídica según está registrado legalmente.
- b) Número de cédula: se presenta el número de cédula de la persona física o jurídica según está registrado legalmente.
- c) Nombre comercial: se debe colocar el nombre al cual se le conoce comercialmente al negocio.
- d) Actividad: corresponde a la actividad lucrativa en la cual está registrado ante el Ministerio de Hacienda, en caso de no tener aún, de acuerdo con las características del negocio se le asigna acorde a las existentes en el D-140 Registro único tributario.
- e) Clasificación: de acuerdo con la entrevista realizada con el cliente se establece el tamaño de la organización; la clasificación establecida consta de tres tamaños:
 - 1) Grande
 - 2) Mediana
 - 3) Pequeña

Figura 8: Encabezado / Clasificación

FORMULARIO INTERNO DE COTIZACIÓN PARA CLIENTES				
CLASIFICACIÓN	MEDIANA			
	<table border="1"> <tr><td>PEQUEÑA</td></tr> <tr><td>MEDIANA</td></tr> <tr><td>GRANDE</td></tr> </table>	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
PEQUEÑA				
MEDIANA				
GRANDE				

Fuente: Elaboración propia.

- Para este punto existe una lista predeterminada que permitirá la escogencia de cualquiera de los tres tipos de clasificación que se establecieron como base de acuerdo con el tamaño de cada potencial cliente. Este punto es muy importante ya que desencadenará cual es el porcentaje aplicable de margen por clasificación de cliente.

- También, es de suma importancia porque tal cual se mencionó en las observaciones presentadas en la tabla #13, los factores establecidos para las horas difieren de la clasificación del cliente, la base son los medianos que se mantendrá la cantidad horas promedio, los pequeños será un cincuenta por ciento (50%) de las horas promedio en cada tarea, y para los grandes se establece un factor de 2 veces las horas promedio por cada tarea seleccionada como necesaria en la ejecución de la contabilidad.

Base de cotización.

Figura 9: Base de cotización

FORMULARIO INTERNO DE COTIZACIÓN PARA CLIENTES			
Descripción de Actividad	Tarea	Requiere	Cotización c

Fuente: Elaboración propia.

La base de cotización contiene las siguientes secciones:

- Descripción de la actividad: presenta el nombre de la actividad que conforma esa selección.
- Tarea: contiene todas las tareas que se segregan acorde a la actividad descrita
- Requiere: es contestar a la pregunta ¿el cliente requiere esta tarea? se maneja mediante una lista despegable con las opciones Sí y No, este punto es muy importante ya que si la respuesta

es afirmativa sumará en la cotización, si por el contrario es negativa no agregará el costo de esa tarea al total de la actividad.

Figura 10: Base de cotización / Requiere

Descripción de Actividad	Tarea	Requiere
Recepción de documentación	a) Revisión documental	
	b) Establecer flujo de actividades	Sí No

Fuente: Elaboración propia.

d) Cotización c: contiene el valor de costo de cada tarea, si en el punto c se ejecuta un sí automáticamente presentará el monto que corresponde para esa asignación acorde a lo que el potencial cliente necesita.

Estimación de honorarios.

Figura 11: Estimación de honorarios.

Costo	-
Margen	0%
Sub Total	-
IVA	13%
Total	-

Esta es la última sección, la cual tiene el siguiente contenido:

a) Costo: es la sumatoria de todas las tareas que fueron seleccionadas como necesarias en la contabilidad del posible cliente.

b) Margen: está determinado por la clasificación del cliente y representa la ganancia que se obtendrá por parte de la organización, los porcentajes están así:

- 1) Grande un 40%
- 2) Mediana un 30%
- 3) Pequeña un 20%

c) IVA: es el impuesto al valor agregado, tiene una tasa del 13% para la prestación de servicios.

d) Total: es la sumatoria del costo (a) + margen (b) + iva (c), y con este dato se obtiene el precio final para el posible cliente.

Es importante recalcar que se tiene especial cuidado a la hora de determinar el precio final del servicio contable a prestar para no generar un cobro que se encuentre fuera de rango con base en lo establecido por el Colegio de Contadores Privados de Costa Rica.

¿Cómo funciona la herramienta?

Esta herramienta funciona calculando por cada tarea el costo que tiene para la organización llevarlo a cabo, la secuencia de pasos es la siguiente:

1) Se debe llenar el encabezado con todos los datos, el espacio principal de esta sección es la clasificación ya que desencadenará dos eventos en la herramienta:

- a. Indicará el factor por el cual se deben multiplicar las horas de cada tarea.
- b. Asignará el porcentaje de margen que se utilizará de acuerdo con el tipo de cliente.

2) Según la descripción de cada actividad se tiene que valorar si el potencial cliente en su contabilidad la necesita.

3) Se hace una revisión de cada tarea asignada por actividad, si es necesaria para llevar a cabo la contabilidad, en la sección de requiere se debe seleccionar la opción sí, esto conlleva que la herramienta haga el cálculo respectivo de la siguiente manera:

a. Cada tarea maneja su costo total, y su base de horas promedio, se identifica que clasificación de cliente se realizó en el encabezado y asigna a las horas promedio de la tarea el factor

b. Multiplica ese factor por las horas promedio y obtiene la nueva cantidad de horas por tarea.

c. A las horas recalculadas por tarea le asigna el costo unitario de las actividades directas, y obtiene un primer monto.

d. Estas nuevas horas se convierten en el prorrateo por tarea, para asignar el costo indirecto total que se maneja por cliente (es importante considerar que en este paso el total de costo indirecto se divide entre los clientes actuales más el potencial cliente que se está ofertando, lo que permitiría a nivel de cotización disminuir el costo fijo que corresponde a cada cliente) se realiza la distribución del monto indirecto por tarea de acuerdo con el porcentaje asignado a cada una de estas.

e. En el espacio de cotización c se suman el punto c + el punto d, lo cual hace que obtenga el costo por tarea y por ende por actividad que se desarrollará en la contabilidad del potencial cliente.

f. Se suman todos los costos de las diferentes actividades requeridas

g. A esa sumatoria se le aplica el porcentaje de margen definido por el paso #1.

h. Se hace las sumatoria del costo + margen, y esto se multiplica por el porcentaje de impuesto de valor agregado

i. En la última línea de la cotización como total está la sumatoria del costo + margen + iva, y esto sería que lo se le cobraría como honorarios al potencial cliente (los puntos f,g,h e i se encuentran formulados desde la herramienta por lo tanto se ejecutarán de manera automática).

En resumen, la herramienta tiene la capacidad de ejecutarse de buena manera siempre que contenga los datos correctos de clasificación en el encabezado y la sección de requiere con un Sí o No por cada tarea, el resto de la “magia” la hacen las fórmulas de Excel, lo que permite evitar un posible error humano de cuantificación, siendo esto un filtro de control interno sobre “**El Formulario Interno de Cotización para Clientes**”.

Tomando esta herramienta como una ventaja competitiva y llevándola a un nivel superior se puede tornar en un elemento tecnológico, desarrollando la propuesta en un software que se alimente con una periodicidad determinada por la organización.

Este mecanismo llevará a TRADEMA, S.A. a un nivel superior, ya que el conocimiento de sus costos, le permitirá abarcar conceptos básicos de análisis financiero tan relevantes como lo son punto de equilibrio y rentabilidad.

La toma de decisiones se afrontará de una manera diferenciada, buscará robustecer el modelo de servicio para los clientes, y de manera consistente apuntará a lograr la misión y visión organizacional que TRADEMA, S.A. tiene como estandarte de batalla en el mercado de servicios financieros.

REFERENCIAS

- Arellano, O., Quispe, G., Ayaviri, D. y Escobar, F. (2017). Estudio de la Aplicación del Método de Costos ABC en las Mypes del Ecuador. En la Rev. Investig. Altoandín, Vol19 N°1. Pp 33-46. Documento recuperado de <http://dx.doi.org/10.18271/ria.2016.253>
- Asamblea Legislativa de la República De Costa Rica (1947, 19 de agosto). Ley de creación del Colegio de Contadores Públicos No. 1038.
- Asamblea Legislativa de la República De Costa Rica (2018, 3 de diciembre). Ley de Fortalecimiento de las Finanzas Públicas No. 9635. [Sistema Costarricense de Información Jurídica \(pgrweb.go.cr\)](http://www.pgrweb.go.cr)
- Asamblea Legislativa de la República De Costa Rica (1988, 4 de abril). Ley del Impuesto sobre la Renta No. 7092. [Sistema Costarricense de Información Jurídica \(pgrweb.go.cr\)](http://www.pgrweb.go.cr)
- Asamblea Legislativa de la República De Costa Rica (2012, 10 de setiembre). Ley de Fortalecimiento de la Gestión Tributaria No. 9069. [Sistema Costarricense de Información Jurídica \(pgrweb.go.cr\)](http://www.pgrweb.go.cr)
- Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). (2015). Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades NIIF para las PYMES de Costa Rica.
- Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). (2020). Normas NIIF Parte A. Normas emitidas y el Marco Conceptual para la Información Financiera.
- Charles Horngren, Srikant Datar y Madhav Rajan. (2012). Contabilidad de costos. Un enfoque gerencial. Versión electrónica. <https://profefily.com/wp-content/uploads/2017/12/Contabilidad-de-costos-Charles-T.-Horngren.pdf>
- Chávez,N. (2011). Contribución a la competitividad de una empresa con herramientas estratégicas: Metodo ABC y el personal de la organización. En la revista Pensamiento & Gestión, núm.31. pp73-82. Documento recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64620759005>

- Cuevas, C., Chávez, G., Castillo, J., Caicedo, N. y Solarte, W. (2004). Costeo ABC. ¿Por qué y cómo implantarlo?. En la revista Estudios Gerenciales, núm 92., pp. 47 - 103. Documento recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/212/21209203.pdf>
- Duque, L. y Aguirre, R. (2017). DISEÑAR UN DICCIONARIO DE ACTIVIDADES BASADO EN EL MODELO DE COSTOS ABC PARA LA EMPRESA MAGO ARLEKIN EVENTOS. (Practica-Administración Financiera). Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria, Recuperado de: <http://dspace.tdea.edu.co/bitstream/tda/291/1/proyecto%20diccionario%20de%20actividades.pdf>
- González, C y Serpa, H. (2017). Generalidades de la contabilidad y sistemas de costos. Blog Gerencie.com. Recuperado de: <https://www.gerencie.com/generalidades-de-la-contabilidad-y-sistemas-de-costos.html>
- Guajardo y Andrade, (2018). Contabilidad Financiera. México. Editorial McGraw-Hill
- Guzmán, C., Modelo para Costeo de Gestión para entidades públicas basado en ABC (costeo basado en actividades) y métodos complementarios. (Tesis de Licenciatura). Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología ULACIT, Costa Rica. pp 1-25. Documento recuperado de:
- Hernández, R., Fernández, C., Baptista, M. (2014). Metodología de la Investigación Sexta Edición. México: McGraw-Hill.
- Herrera, M. (2010). Implementación de un sistema de costeo ABC para la planta procesadora de sardina de la compañía Sardinias de Costa Rica. (Tesis de Licenciatura). Universidad Internacional de las Américas (UIA).
- Huerta, M., (2017). (Tesis Bachillerato). Universidad Autónoma del Perú, Perú. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/123456789/373>.
- Kaplan, Robert y Cooper, Robin. (2003). Cómo usar el ABC, el ABM y el ABB para mejorar la gestión, los procesos y la rentabilidad. (3era edición). Méjico: McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A de C.V.

- Lozano, S., (2017). Estrategia de implementación del sistema de costos ABC en las empresas latinoamericanas a partir del año 2000 al 2017. (Tesis Bachillerato). Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/11537/12916>
- Nara, S., (2011). Manejo de costos en pequeñas empresas prestadoras de servicios mediante el método de costeo por actividad. En la revista Estudios Gerenciales Volume 27, Issue 121. pp15-37. Documento recuperado de [https://doi.org/10.1016/S0123-5923\(11\)70179-6](https://doi.org/10.1016/S0123-5923(11)70179-6).
- Navarro, Pereira, Rodríguez, Salmerón, Solano y Zuñiga, (2014) “Propuesta de un sistema de costeo basado en actividades para el depósito agrícola de Cartago y Almacén Fiscal subsidiarios del Banco Crédito Agrícola de Cartago”. (Tesis de Licenciatura). Universidad de Costa Rica (UCR)
- Rivera, A. (2020). Clasificación de los costos. Blog Gerencie.com. Recuperado de: https://www.gerencie.com/clasificacion-de-los-costos.html#La_clasificacion_de_los_costos
- Torres, A. (2010). Contabilidad de Costos. Análisis para la toma de decisiones. México. Editorial McGraw-Hill.,
- Julián Pérez Porto y Ana Gardey (2008) Actualizado (2012). Definiciones: Definición de procedimiento. Recuperado de <https://definicion.de/procedimiento/>
- Ugalde, N., (2011). Calidad en la gestión: Administración por procesos, costeo por actividades y el cuadro de mando integral. En la revista Ciencias Económicas : Volumen 29, Número 2, pp 429-447. Recuperado de: <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/view/7030>.

APÉNDICE

Apéndice A: Entrevista realizada al Gerente General y Jefe de Contabilidad de TRADEMA S.A

Entrevista Semiestructurada Gerente General y Jefe.

Universidad Internacional de las Américas

Estudiante de Contaduría Pública: Ericka Chinchilla

Empresa: TRADEMA, S.A.

Muestra de casos tipo: Gerente General y Jefe

1. ¿Cuál es el objetivo de TRADEMA, S.A. y como se visualiza a lo largo del tiempo?
2. ¿Existe un listado de precios definido para cada servicio que ofrece TRADEMA, S.A.?
3. ¿Se establece el precio en función de un contrato suscrito con el cliente? En caso de ser afirmativo facilitar una copia. ¿Cómo determinan el precio de cada servicio que prestan?
4. Basado en la metodología aplicada actualmente, describa si sobre la base de cobro se incluyen elementos tangibles e intangibles del servicio prestado.
5. ¿Cómo se definen los costos asignados por cada servicio en TRADEMA, S.A.? ¿Se cobra al cliente por horas de servicio o por monto total de contrato? ¿Cuánto cuesta una hora hombre para la empresa?
6. ¿Tiene conocimiento de los gastos en los que incurre TRADEMA, S.A. cada vez que realiza un contrato con un cliente?
7. ¿Las instalaciones de TRADEMA, S.A. son alquiladas o propias? ¿Se realiza mantenimiento a los equipos e instalaciones? ¿Tienen contrato con personal de limpieza? ¿Existe control de materiales y suministros proporcionados a los trabajadores?
8. ¿Cuántos clientes tiene TRADEMA, S.A.? ¿A qué tipo de industrias se les presta el servicio? ¿Están definidas las políticas de cobranza? ¿Existe relación entre la información que maneja en el área de facturación y el área de ingresos de la empresa? ¿El dinero que ingresa a caja y bancos corresponde con lo facturado y con los montos establecidos en los contratos?
9. ¿Los honorarios profesionales que se cobran a los clientes son un monto fijo o variable? ¿Por qué?
10. ¿Existe un tabulador salarial establecido para los honorarios profesionales de TRADEMA, S.A.? ¿Cómo se establece el honorario profesional a cada empleado? ¿El profesional tiene

libertad de establecer sus honorarios profesionales? ¿Existe un estándar? ¿La empresa retiene algún porcentaje por concepto de hora profesional?

11. ¿Cuántos colaboradores cuenta TRADEMA, S.A. y en que puestos se desarrollan?

Apéndice B: Entrevista realizada al Supervisor y a 5 Auxiliares contables de TRADEMA, S.A.

Entrevista Semiestructurada Supervisor y Auxiliares contables.

Universidad Internacional de las Américas

Estudiante de Contaduría Pública: Ericka Chinchilla

Empresa: TRADEMA, S.A.

Muestra de casos tipo: Supervisor y Auxiliares contables

6. ¿Conoce usted todos los servicios que ofrece TRADEMA, S.A.? ¿Cuáles son? ¿Con cuáles servicios se ha desempeñado últimamente?
7. ¿Cuántas horas dedica a cada trabajo asignado? ¿Existe una planificación inicial donde se visualicen la cantidad de horas destinadas a cada trabajo?
8. ¿Se evalúa la complejidad del trabajo a realizar? ¿Se consideran estimaciones de gastos para realizar una actividad?
5. ¿Se consideran sus estudios profesionales y experiencia?
6. ¿Se reconoce el pago de horas extras?
7. ¿Se realizan evaluaciones posteriores para realizar ajustes de precios en los servicios brindados, con la medición de volúmenes de trabajo o complejidad del servicio?

Apéndice C: Contrato de servicios contables

TRADEMA, S. A.
José Elvis Arguedas Viquez
Asesoría Contable y Financiera
Teléfono # 2245 2273
(Mata de Plátano, Goicoechea, Edificio la Paz II piso)

NOMBRE CLIENTE
Propuesta de Servicios Profesionales de contabilidad y
administrativos

TRADEMA, S. A.
de xx de xx de xxxx
Esta propuesta contiene 5 páginas
Ref/m

TRADEMA, S. A.
José Elvis Arguedas Víquez
Asesoría Contable y Financiera
Teléfono # 2245-2273
(Mata de Plátano, Goicoechea, Edificio la Paz II piso)

Fecha

Confidencial

Señores
NOMBRE CLIENTE
Atención: Sr. xxx
Presente

Estimados Señores:

Nuestro Despacho de servicios contables y de asesoría, se permite someter a su consideración nuestra propuesta de servicios profesionales en el área contable y de asesoría fiscal, administrativa y financiera con el propósito de asistir a la Compañía en la preparación del cierre contable mensual y anual a partir del x de xxx del xxx y hasta el xx de xxxx del xxxx, y al cumplimiento de las declaraciones de impuestos del periodo 20xx.

La documentación será digitada, procesada y acumulada en el software de contabilidad en la oficina del despacho, y se emitirán estados financieros mensuales en colones de acuerdo con las normas internacionales de información financiera, así como la visita a las oficinas de la compañía para prestar colaboración y la asesoría administrativa, financiera y fiscal requerida

I- Objetivos:

Asistir a la Compañía en la actualización mensual de la información contable, a partir del xx de xxxx del xxxx y hasta al xx de xxxx del xxxx, preparación de cierre contable al final de cada mes y emisión de estados financieros de acuerdo con las normas contables.

CONTABILIDAD

- Revisión y registro de ingresos facturación y egresos por gastos (planilla, alquileres y otros) realizados mensualmente.
- Registro y conciliación de estados de cuenta bancarios mensualmente
- Acumulación de movimientos
- Emisión de estados financieros en colones, mensuales
- Libros legales digitales

ADMINISTRATIVOS

- Preparación de planilla quincenal
- Presentación mensualmente de planilla C.C.S.S
- Presentación mensual planilla INS.
- Declaración mensual de impuesto de ventas D104
- Declaración mensual de retenciones en la Fuente D103
- Declaración de impuesto renta D 101
- Declaraciones informativas D151
- Conciliación de declaraciones informativas al 3x de xxx del 20xx con proveedores de servicios.

II- Personal Independiente Asignado:

El personal asignado dentro del equipo de trabajo, cuenta con el conocimiento y la experiencia adecuados de acuerdo a los requerimientos.

El Sr. Carlos José Ortiz Jiménez, Contador Privado Incorporado, experiencia contable y en el área administrativa, será responsable del realizar conciliar el cierre contable del sistema y de preparar los estados financieros para revisión, visita y asiste a reuniones de trabajo.

La Srta. Gabriela Arguedas Vargas, Licenciada en derecho en la Universidad Escuela Libre de Derecho, con conocimientos en administración así como en el procesamiento de información contable y administrativa, se encargara de coordinar la información a procesar.

Sr. Anthony Arguedas Vargas asistente estudiante de contabilidad en la Universidad de Costa Rica con conocimientos en el procesamiento de información contable y administrativa, se encargara de digitar la documentación en el sistema contable del despacho.

Lic. José Elvis Arguedas Víquez, Contador Público Autorizado # 6627 será el responsable de coordinar al personal y emitir los estados financieros de acuerdo con las Normas contables vigentes en Costa Rica.

III- Participación del Personal de la Compañía:

Para que nuestro personal pueda concluir eficazmente el cierre contable mensualmente dentro de los plazos programados, requerimos que nos faciliten la siguiente información:

Punto I: Información y requerimientos para procesar la contabilidad:

- Estados Financieros impresos emitidos al xx de xxxx del xxxx, que incluya la balanza de comprobación
- Movimientos mensuales realizados del xx de xxxx del xxxx al xx de xxxx del xxxx Declaración de renta presentada el 3x de xxx del 20xx, formulario D101
- Ultima declaración de ventas formulario D104, presentada
- Ultima declaración de retenciones en la fuente formulario D103, presentado
- Definición con la administración del catalogo contable y nomenclatura de las cuentas de acuerdo a los requerimientos de la administración
- Información de transferencias a partir del xx de xxxx del xxxx, en forma digital mensualmente.
- Estados de cuenta bancaria en colones y dólares mensuales a partir del xx de xxxx del xxxx Registro de facturas de ingresos y egresos emitidas mensualmente y la aplicación de la transferencia de cancelación.
- Utilizar ampo de archivo de documentos

IV- Honorarios y forma de pago:

Los honorarios propuestos para realizar cada cierre contable mensual a partir del mes de xx de xxxx del xxxx, de acuerdo con los objetivos citados en el punto I, es de xx horas mensuales para un monto de XXXX (XXXXXX) colones con 00/100) mensuales.

Adicionalmente a nuestros servicios mensuales, es necesario realizar el levantamiento de activos fijos, inventarios, actualización de libros contables y otros honorarios que deberán de considerarse por separado y de acuerdo con las horas requeridas, con un costo por hora de XXXX (XXXXX colones).

Nuestros honorarios serán pagaderos mensualmente luego de la emisión de los estados financieros mensual y contra la entrega y aprobación de la respectiva factura,

Les agradecemos por su interés y nos podrían firmar la copia de esta página que hemos incluido en la propuesta como aceptación.

Con toda nuestra consideración

TRADEMA, S. A.

Lic. José Elvis Arguedas Viquez
Representante

NOMBRE CLIENTE
Propuesta de servicios profesionales

Propuesta de Servicios Profesionales en el área contable y administrativa

Proceso de cierre contable mensual y anual:

Emisión: xx de xxx de xxx

Nuestra aceptación de la propuesta

Estamos conformes con todos los términos expresados en la propuesta de TRADEMA S. A., para asistir a la compañía NOMBRE CLIENTE, en el proceso de cierre contable mensual y anual a partir del xx de xxxx del xxxx, hemos decidido contratar los servicios por un monto de XXX (XXXXXX colones con 00/100) mensuales.

Acceptado por: _____

Nombre: _____

Firma: _____

Puesto: _____

Fecha: _____