

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS

VICERRECTORÍA ACADÉMICA

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA DE INVESTIGACIÓN:

**ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD FINANCIERA EN UNA
EMPRESA PYME CONOCIDA COMO MI LAVADO MÓVIL
CON LA ENTRADA EN VIGOR DEL IVA.**

**MODALIDAD TESIS PARA OPTAR POR EL GRADO DE
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CON ENFASIS EN FINANZAS.**

KENNETH CORDERO MORA.

SEDE: San José, Aranjuez.

Agosto, 2021.

Contenido

AGRADECIMIENTO	10
DEDICATORIA	11
Resumen Ejecutivo	12
CAPÍTULO I PROBLEMA	13
Planteamiento del Problema.....	13
Objetivo General	16
Objetivos Específicos	16
Justificación	17
Antecedentes	19
Historia.	19
Antecedentes Internacionales.....	20
Antecedentes Nacionales.....	22
Proyecciones.....	25
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO.....	26
Empresas PyME en Costa Rica.....	26
Historia de las PyME.....	26
Normativa Vigente.	46
Requisitos para ser PyME.....	50
Beneficios que reciben las PyME.....	54
Estado actual del Modelo PyME.....	59
Mi Lavado Móvil.	61
Normativa Anterior	73
Impuesto General sobre las Ventas Ley 6826	73
Régimen de Simplificación Tributaria.....	76
Normativa Actual.....	80
Impuesto al Valor Agregado Ley 9635.....	80

Régimen de Simplificación tributaria ley 9635.....	93
Proporción crédito aplicable en la ley 9635.....	99
Base Teórica para el Análisis Financiero.....	104
Concepto de Análisis Financiero.	104
Ventas de las Empresas.....	107
Ingresos de las Empresas.....	109
Compras de las Empresas.....	111
Estado de Situación Financiera.....	112
Estado de Resultados	115
Proveedores.	116
Clientes.....	120
Razones Financieras.	121
Razones de Liquidez:	123
Razones de Rentabilidad.	124
Razones de Endeudamiento o Apalancamiento.	126
CAPÍTULO III MARCO METODOLÓGICO.....	128
Enfoque	128
Método de la Investigación.....	130
Fuentes de Información	130
Muestreo	131
Criterios de Inclusión y Exclusión.	131
Criterios de Inclusión.....	132
Criterios de Exclusión.	132
Unidades de Análisis.....	133
Instrumentos utilizados en la Investigación.....	136
Proceso para la Recolección.....	137
Análisis de Datos.	137
CAPÍTULO IV ANALISIS DE RESULTADOS.	138
Análisis de Resultados en las Ventas.....	139

Análisis de Resultados en los Ingresos.	144
Análisis de Resultados en las Compras.....	147
Análisis de Estados Financieros.	150
Análisis de Comportamiento de los Clientes.....	154
Razones Financieras aplicadas.	155
CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	161
Conclusiones.....	161
Recomendaciones.	164
Limitaciones.....	165
Propuesta de Mejora para Rentabilidad de Mi Lavado Móvil.....	166
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	169
APENDICES.....	173
APENDICE A	173
APENDICE B	176

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla	No Pág.
TABLA No 1 Tamaño de la Empresa según Decreto 26426-MEIC	31
TABLA No 2 Funciones del Consejo Asesor PyME	34
TABLA No 3 Factores que Determinan el Tamaño de la Empresa.....	50
TABLA No 4 Tamaño de la Empresa según resultado en Herramienta del MEIC.....	51
TABLA No 5 Servicio de Limpieza Profesional	65
TABLA No 6 Servicio de Limpieza de Tapicería.....	66
TABLA No 7 Servicio de Pulido Básico de Carrocería.....	67
TABLA No 8 Tarifas de Servicios de Lavado empresa Mi Lavado Móvil	68
TABLA No 9 Análisis FODA Empresa Mi Lavado Móvil	71
TABLA No 10 Restricciones para acceder al Régimen de Simplificación Tributaria.	82
TABLA No 11 Ejemplo de Aplicación del IVA	83
TABLA No 12 Cálculo de Proporcionalidad Crédito Pleno.....	100
TABLA No 13 Cálculo de Crédito Aplicable Pleno.....	100
TABLA No 14 Cálculo de Proporcionalidad Crédito Reducido.....	100
TABLA No 15 Cálculo de Crédito Aplicable Reducido.....	101
TABLA No 16 Cálculo de Proporcionalidad sin Derecho a Crédito.....	101
TABLA No 17 Cálculo sin Derecho a Crédito.....	102
TABLA No 18 Cuadro Comparativo Ley 6826 y Ley 9635	103
TABLA No 19 Ventas Meses Mayo y Junio 2019	140
TABLA No 20 Ventas Mes de Julio 2019	141
TABLA No 21 Ventas Mes de Agosto 2019.....	141

TABLA No 22 Ingresos Meses Mayo y Junio 2019.....	144
TABLA No 23 Ingresos Mes de Julio 2019.....	145
TABLA No 24 Ventas Mes de Agosto 2019.....	145
TABLA No 25 Compras Mes de Mayo 2019.....	147
TABLA No 26 Compras Mes de Junio 2019	148
TABLA No 27 Compras Mes de Julio 2019	148
TABLA No 28 Compras Mes de Agosto 2019.....	148
TABLA No 29 Balance de Situación Financiera 2018	150
TABLA No 30 Balance de Situación Financiera 2019	151
TABLA No 31 Estado de Resultados 2018	152
TABLA No 32 Estado de Resultados 2019	152
TABLA No 33 Comparación Razones Financieras de Rentabilidad	157
TABLA No 34 Comparación Razones Financieras de Endeudamiento	160
TABLA No 35 Comparación Precio de Insumos Nacional e Internacional	164

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura	No Pág.
FIGURA No1 Áreas Estratégicas Política PyME	41
FIGURA No2 Evolución Cronológica del Marco Legal para PyME	45
FIGURA No3 Beneficiarios del Sistema Banca para el Desarrollo	48
FIGURA No4 Cálculo de Tamaño de la Empresa.....	51
FIGURA No5 Etapas del Ciclo de Vida de la Empresa	52
FIGURA No6 Organigrama Mi Lavado Móvil	63
FIGURA No7 Características Importantes del IVA.	82
FIGURA No8 Determinación del Impuesto de Valor Agregado	86
FIGURA No9 Resumen de Tarifas Reducidas del Impuesto de Valor Agregado.....	93
FIGURA No10 Resumen Limitaciones para Acceder al Régimen Simplificado	97

ÍNDICE DE IMAGENES

Imagen N°	No Pág.
Imagen N°1 Sello PyMe Básico.....	57
Imagen N°2 Sello PyMe Valor Agregado.....	58
Imagen N°3 Ejes de la Plan Nacional Empresariedad 2019-2030.....	60
Imagen N°4 Logo Mi Lavado Móvil	62
Imagen N°5 Certificaciones y Registros de Mi Lavado Móvil.....	72

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico	No Pág.
Gráfico N°1 Comparación del Comportamiento de las Ventas y los Impuestos	139
Gráfico N°2 Comportamiento de Ventas 2019.....	142
Gráfico N°3 Comparación del Comportamiento de los Ingresos y los Impuestos ...	146
Gráfico N°4 Comparación del Comportamiento de los Ingresos y los Impuestos ...	149

AGRADECIMIENTO

Luego de la finalización de esta investigación, quisiera agradecer primero que nada a DIOS, que me dio la sabiduría, salud y perseverancia para lograr terminar con este trabajo.

Gracias infinitas a mis dos padres que me enseñaron el valor de la paciencia y el esfuerzo, a no dejarse vencer por los obstáculos que se presenten en la vida. Gracias a ellos dos, que son los que me tiene hoy día en este mundo, y por ser una persona de bien, en especial a mi madre, que siempre estuvo conmigo

Gracias inmensas a toda mi familia y seres queridos que me apoyaron siempre, y comprendieron el sacrificio e importancia que significa esta culminación, gracias por brindarme el tiempo que era de ellos para realizar esta investigación.

A mi esposa e hija que me apoyaron incondicionalmente en este proyecto

Un agradecimiento especial a los profesores de esta gran institución, que siempre me brindaron ayuda. Esto no fuera sido posible sin el soporte de todas esas personas que de una y otra manera estuvieron conmigo.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de investigación a mis padres, en especial a mi padre que estará orgulloso de ver el trabajo realizado; y no menos importante, la dedicación a mi madre.

Toda esta satisfacción que se siente al concluir este proyecto es gracias a ellos, para ellos con todo mi corazón esta dedicatoria.

Resumen Ejecutivo

El tema de esta investigación se refiere a: Análisis de la Rentabilidad Financiera en una empresa PyME conocida como Mi Lavado Móvil con la Entrada en Vigor del IVA. En la investigación se realiza un profundo estudio de la normativa y el análisis de datos y de la situación de la empresa escogida para llegar a cumplir con el objetivo general del proyecto de investigación, el cual es el siguiente: demostrar el impacto en la rentabilidad financiera del negocio Mi Lavado Móvil con la entrada en vigor del IVA a partir del segundo cuatrimestre del año 2019, de forma tal que permita visualizar el efecto producido en las utilidades generadas por la empresa en el periodo comprendido.

En cuanto a la línea teórica de la investigación pretende seguir un hilo conductor y ordenado a partir de los diferentes temas relacionados con la rentabilidad y la empresa PyME que estamos analizando. El marco teórico da la guía o base para desarrollar las acciones pertinentes en los otros capítulos, este apartado inicia con una reseña del modelo PyME en Costa Rica, relacionándolo luego con la empresa en mención la cual es una pequeña empresa. Siguiendo el orden lógico y teórico se expone la normativa legal que se utilizara y se analizara en la investigación clasificadas como normativa anterior y normativa actual con el fin de también percibir el cambio a nivel jurídico. Luego se finaliza con una base de aspectos para realizar el análisis financiero de la empresa y de los datos, incluyendo factores como las ventas, compras, clientes, estados financieros y razones financieras.

Lo anterior desde un enfoque mixto tanto desde la perspectiva cualitativa y cuantitativa, dado que el tema de investigación merece el tratamiento en ambas vías. Los sujetos que participan en esta investigación son personas relacionadas directamente con la empresa.

La conclusión más importante que se puede destacar es que a pesar del impacto que se dio en la rentabilidad de la empresa, existen varias herramientas que se pueden explotar como oportunidades de mejora.

La principal recomendación se basa en la propuesta de mejora que se define en el apartado último de la investigación donde se le ofrecen dos opciones financieras para mejorar la rentabilidad las cuales son: aplicar un leasing Financiero del vehículo o unidad móvil, y la sustitución de compras por importaciones de productos claves.

CAPÍTULO I PROBLEMA

Planteamiento del Problema

En esta investigación se analiza el impacto que se pueda producir o no en la rentabilidad de una empresa por la entrada en vigor de una nueva normativa fiscal, específicamente en una empresa que presta servicios de lavado a domicilio denominada Mi Lavado Móvil. Dicha organización se cataloga como una empresa del tipo PyME, de acuerdo con el Ministerio de Economía, Industria y Comercio en su portal de información para PyME, realiza una definición apropiada del término de la siguiente forma:

Se entiende por pequeñas y medianas empresas (PyME) toda unidad productiva de carácter permanente que disponga de los recursos humanos los maneje y opere, bajo las figuras de persona física o de persona jurídica, en actividades industriales, comerciales, de servicios o agropecuarias que desarrollen actividades de agricultura orgánica. Las empresas se clasifican según actividad empresarial como industriales, comerciales y de servicios, utilizando la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU). Ministerio de Industria y Comercio, www.pyme.go.cr, captura 10 de junio 2020.

La referencia anterior da una definición de empresa PyME importante la cual da una amplitud del concepto y estructura de ese tipo de organización, donde la relevancia recae en el tamaño de la empresa y aspectos administrativos como cantidad de empleados, actividad económica entre otros. La empresa Mi Lavado Móvil es una empresa familiar en la cual laboran los propietarios y cinco personas más en labores operativas, sin duda que cumple con todas las condiciones y características de una PyME.

El principal elemento desconocido para la empresa y para el investigador, es saber si la aplicación del impuesto influye en la decisión de los clientes a la hora de contratar el servicio de lavado a domicilio. Producto de este comportamiento de los clientes los ingresos de la empresa se vieron afectados, el vacío del conocimiento en este caso es que no se sabe con exactitud cuál es el impacto financiero que pueda ocasionar los cambios ocurridos en los ingresos por causa de la aplicación de un impuesto en el precio de factura.

Por otro lado, los insumos y productos utilizados para prestar el servicio también recibieron la aplicación de ese impuesto el cual se constituye en un elemento importante del costo de estos insumos. La empresa Mi Lavado Móvil adquiere productos con el impuesto aplicado y la empresa debe trasladarlo de forma agregada al cliente final que utiliza el servicio, en esta investigación se profundiza en el estudio de cómo afecta financieramente ese impuesto en los productos utilizados como insumos para lavar los carros, como por ejemplo cera, jabón, abrillantadores, desengrasantes, cera para vehículos entre otros productos. Este escenario se modificó a partir del mes de julio 2019, con la entrada en vigor de la ley 9635, aprobada por la Asamblea Legislativa, en el año 2018, dicha ley en su artículo 1 indica lo siguiente: “se establece un impuesto sobre el valor agregado en la venta de bienes y en la prestación de servicios”, en el extracto anterior se refleja la legalidad de la norma que respalda la aplicación del impuesto a los servicios, incluido el servicio de lavado de vehículos que presta la empresa Mi Lavado Móvil.

A partir de esta fecha las empresas que prestan servicios de la lavado de vehículos deberán pagar impuesto sobre la renta y además hacerle frente cada mes a la declaración y pago del impuesto al valor agregado (IVA), sin duda que este cambio en las prácticas contables y fiscales genera algún tipo de carga adicional a la organización, repercutiendo en los procesos contable, para este caso no se sabe a ciencia cierta si este cambio de metodología de declarar y pagar mes a mes el impuesto, este generando algún tipo influencia en los gastos y por ende en la generación de rentabilidad, por ejemplo: si la persona contratada para realizar, presentar las declaraciones, así como el control o registro contable aumentará su tarifa, justificando que tiene que presentar una declaración cada mes y por ende tiene que invertir más tiempo y personal en realizar las tareas. Para el investigador es importante saber cuál es el efecto financiero desde el punto de vista del aumento de los gastos en los insumos y en las nuevas prácticas contables y si este efecto está golpeando o no la rentabilidad de la PyME.

Se decide evaluar dos supuestos básicos, un escenario antes de la entrada en vigor de la ley donde se aplicaba una metodología contable y financiera ya establecida y otro escenario cuando entró a regir la respectiva ley imponiendo nuevas reglas fiscales, nuevos procesos de cumplimiento de las obligaciones fiscales, modificaciones a la hora de realizar los cálculos para determinar el impuesto, y así nuevas sanciones las cuales se encuentran estipuladas en la nueva ley.

Todo el análisis de los datos se desarrolla en un contexto relacionado a una pequeña empresa que presta servicios de lavado de vehículos a domicilio, dicha organización desarrolla su actividad básicamente en el área metropolitana, en su mayoría sus clientes están ubicados en el cantón central de San José. El propósito de la investigación es dar un diagnóstico veraz de la situación financiera de la empresa Mi Lavado Móvil, y si el cambio en la normativa fiscal ha afectado sus ingresos y por ende sus utilidades en el periodo establecido. Actualmente no existe algún tipo de informe o la empresa no se ha interesado por analizar el fenómeno de la aplicación del impuesto, su relación con la pérdida de demanda del servicio, el encarecimiento de los insumos, y el costo financiero de soportar el impuesto. Este vacío del conocimiento del fenómeno incentiva al investigador a realizar un esfuerzo para obtener argumentos certeros para tratar de cubrir el vacío en el conocimiento que se está presentando en el fenómeno expuesto.

Para cumplir con lo anterior, el estudio en realidad se debe convertir en una valiosa herramienta para la toma de decisiones, y por ende que se promueva realizar los ajustes y estimaciones necesarias para minimizar el impacto del fenómeno en el estado de resultados y la situación financiera de la empresa PyME Mi Lavado Móvil. Se estarán revisando estados de cuenta, información financiera contable, complementado con la utilización de herramientas de análisis financiero que permitan la indagación correspondiente para poder ilustrar una radiografía de las finanzas de la empresa con el objetivo de saber si es rentable o no según el impacto detectado. Algunas de las acciones más importantes que se realiza es verificar de una manera financiera los movimientos de ingresos y gastos los cuales proporciona la materia prima para la investigación. Todo lo anterior dirigido a poder responder la pregunta de la investigación: ¿Cuál es el efecto en la rentabilidad de la empresa Mi Lavado Móvil luego de la entrada en vigencia del Impuesto de valor agregado? Con la respuesta a esta pregunta se llega a obtener el principal resultado que busca la investigación y a partir de la adquisición del nuevo conocimiento, el cual es saber cuál es el impacto y sus repercusiones en la empresa Mi Lavado Móvil, promover las recomendaciones correspondientes.

Objetivo General

1. Demostrar el impacto en la rentabilidad financiera del negocio Mi Lavado Móvil con la entrada en vigor del IVA a partir de del segundo cuatrimestre del año 2019, de forma tal que permita visualizar el efecto producido en las utilidades generadas por la empresa en el periodo comprendido.

Objetivos Específicos

1. Distinguir las políticas establecidas por el Ministerio de Hacienda para una correcta determinación del Impuesto al Valor Agregado que le proporcione una salud financiera y seguridad fiscal al negocio denominado Mi Lavado Móvil
2. Demostrar la influencia de la implementación de una nueva legislación tributaria en el comportamiento de las ventas, compras, ingresos e impuestos de la empresa Mi Lavado Móvil tomando como referencia el segundo cuatrimestre del año 2019.
3. Establecer por medio de la aplicación de razones financieras de liquidez y rentabilidad una comparación entre de los indicadores resultantes basados en los datos de los estados de resultados del año 2018 y 2019.
4. Proponer acciones estratégicas para fortalecer el negocio Mi Lavado Móvil a partir de un análisis FODA que permita potenciar las fortalezas y oportunidades desde un contexto de formalidad tributaria y era digital con el propósito de captar nuevos clientes y fidelizar los actuales

Justificación

El interés primordial en esta investigación es establecer un análisis del impacto de la aplicación de un impuesto en las actividades económicas del tipo: prestación de servicios de lavado de vehículos a domicilio. El resultado del análisis se traducirá en un insumo de gran importancia para la toma de decisiones en sus estrategias corporativas de mercadeo y administrativas que estén relacionadas con la expansión del negocio, la fidelización de los clientes y la mitigación de algún efecto negativo en las utilidades de la empresa de la aplicación de una nueva normativa impositiva. La validez del nuevo conocimiento adquirido gracias a la investigación se transformará en una herramienta para la mejora de las finanzas en el negocio denominada Mi Lavado Móvil.

Al ser un fenómeno que afecta a toda la sociedad o al menos a los que realizan alguna actividad económica o comercial, la investigación adquiere el rol de un instrumento para ilustrar las conductas financieras que desarrollan las PyME ante la implantación de un impuesto. El beneficio que podrá obtener el gremio de las PyME se verá representado en la generación de resultados y conclusiones que ayuden a desarrollar el modelo PyMe, sin dejar de lado el aporte como bibliografía de referencia para investigaciones futuras y el desarrollo de la academia. Los aportes de esta investigación se transformarán de dominio público y por ende de acceso universal para las personas u organizaciones que lo puedan requerir.

La investigación tiene su carácter social, el investigador se dará a la tarea de transmitir las diferentes recomendaciones y mejoras a la empresa para su valoración y viabilidad en una futura implementaciones de las diferentes sugerencias y así contribuir a que la empresa se desarrolle con un manejo sano en sus finanzas, específicamente el caso Mi Lavado Móvil. Al ser una empresa pequeña básicamente familiar, no posee una estructura administrativa adecuada para estar generando reportes o auditorías que le permitan evaluar eventos como la aplicación de un impuesto nuevo, el alza en los precios de los insumos, comportamiento de la cartera de clientes, manejo de las compras, comparación de proveedores.

Según la siguiente cita “Las PyME han sido y continúan siendo un pilar de democratización económica, contribuyendo a la creación de empleos, la innovación, la reducción de la desigualdad y a la generación de riqueza, lo cual favorece el bienestar de la población” (Arce, J,2019, p11), extraído de la presentación del Estado de la Situación PyME en Costa Rica,

serie 2012-2017, realizado por José Antonio Arce Brenes, en la cita se reafirma la importancia social para la economía del país de las empresas PyME.

Dentro de las justificantes más importante para desarrollar el proyecto se encuentra el fomento de una cultura tributaria de la sociedad, donde la legalidad se convierte en un requisito exigido por los consumidores actuales, que requieren además de la satisfacción, un servicio de excelencia y calidad, también los consumidores exigen que el servicio se dé dentro del marco legal establecido por las autoridades correspondientes. En el caso del IVA los clientes detectan el valor de que la empresa este inscrita en los registros correspondientes de tributación, y la generación de comprobantes electrónicos (factura electrónica), este último elemento dentro del contexto de la era tecnología y digitalizada.

Adicionalmente la importancia del proyecto de investigación se traslada al ámbito social, dado que los resultados pueden generar soluciones y respuestas a problemas que podrían estar sucediendo en otras empresas. El apoyo y soporte que pueda generar esta investigación a la consolidación de empresas PyME, de alguna forma se traduce en la generación de empleo, y por otro lado en el caso específico del negocio de la Mi Lavado Móvil logra extraer el máximo beneficio de las recomendaciones, podría servir de ejemplo para personas emprendedoras o empresas con situaciones similares.

Dentro del valor teórico que se puede sumar se encuentra: el de dar una guía a la empresa Mi Lavado Móvil, para que pueda reaccionar de una forma adecuada ante el nuevo escenario de pago de impuestos y estructura contable, y que pueda explotar las fortalezas y oportunidades que le pueda generar estar dentro del marco legal del impuesto.

La información que se desarrolla en el presente documento es de gran importancia para cualquier persona y en especial para las pequeñas y medianas empresas que carecen de asesoramiento, posibilidades operativas para enfrentar un cambio tan drástico en su metodología financiero contable. El aporte básico que se quiere dejar con esta investigación estriba en elaborar una investigación que pueda determinar el impacto financiero de la aplicación de un impuesto y que la empresa lo pueda tomar como un diagnóstico a la situación real que ocurre en el entorno de la empresa y de esta formar realizar ajustes en la operatividad para que su participación en el mercado no se vea comprometida.

Antecedentes

Historia.

Sin lugar a duda las empresas han sido el motor primordial del desarrollo de las economías de los países, Costa Rica no escapa a esa situación global. A lo largo de la historia el modelo PyME se ha desempeñado como un factor generador de recursos económicos para los diferentes emprendedores, sin dejar de lado la vinculación directa que tiene este tipo de empresas con la creación de fuentes de empleo a la largo de la evolución de la sociedad hasta llegar a la actualidad.

A pesar de que en Costa Rica a lo largo de la historia ha sido un país fértil para la inversión y creación de negocios, es hasta el 2012, que se crea la Ley número 8262 denominada Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, ley administrada por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio, paralelamente se crea un Sistema de Banca para el Desarrollo. Este último sistema con el objetivo de otorgar financiamiento a las PyME con condiciones de tasa de interés preferencial, ya que la banca tradicional estaba restringida para este sector o los requisitos exigidos por la banca comercial se tornaban difíciles de cumplir, las garantías exigidas para acceder un crédito están fuera del alcance de estas empresas, las cuales en la mayoría de los casos no poseen activos de gran valor que funcionen como respaldo para optar por un préstamo. En el 2010 y bajo el mandato de la presidenta Laura Chinchilla Miranda, se crea una normativa titulada Política Pública de Fomento a las PyME y Emprendedores, esta política constituye un intento esencial para la consolidación del sector de las PyME.

Por otro lado, en el año 2001, se crea la Ley de Simplificación y Eficiencia Tributaria, bajo el número 8114, la cual buscaba contar con un sistema tributario simple, que facilitara el conocimiento de las obligaciones tributarias y fiscales, acá el cambio fue que la ley les obligó a pagar el impuesto de ventas. Lo anterior representa el primer indicio o antecedente de un fenómeno o situación muy similar al que el investigador quiere visualizar en este trabajo. Los servicios de lavado de vehículos desde el año 2000 hasta la actualidad han tenido un auge importante, por ello las autoridades fiscales han aplicado herramientas tributarias de manera que los sectores tributen según la prosperidad e ingreso que estén obteniendo de su actividad.

A continuación el artículo 16 de la ley 8114 indica lo siguiente: “Artículo 16 –Adiciones: Adiciónese al artículo 1° de la Ley del Impuesto de Ventas N° 682 cuyos textos dirán: q) Lavado, encerado y demás servicios de limpieza y mantenimiento de vehículos.”, Asamblea Legislativa, 2008, en la cita anterior se da por primera vez el fenómeno de estudio, la incorporación de los servicios de lavado en un listado de productos afectos al impuesto, (Ley del Impuesto de Ventas N° 682), al igual que en la investigación actual se pretende estudiar el impacto de un cambio en la carga tributaria de las PyME. Es en el año 2008 con la entrada de la ley N°682 se presenta un escenario similar al contexto de la investigación, por ejemplo, se creó una ley que afectó a contribuyentes que antes no estaban incluidos en la ley, en el caso de la investigación actual el escenario se presenta con la ley de la creación del IVA, un cambio de impuesto en la actividad de servicio de lavado de vehículos. Para el año 2018 el gobierno del presidente Carlos Alvarado, propone la Ley de Fortalecimiento de las Finanzas Públicas, número 9635, la cual nuevamente modifica la tarifa tributaria que se le aplica a los servicios de lavado de vehículos, situación similar a lo ocurrido en el año 2008.

Antecedentes Internacionales

El tema de imposición tributaria es muy utilizado a nivel mundial, como lo representa el siguiente antecedente internacional. Los autores López Arana, S, Jaramillo Ospina, A, Cadavid Castro Martha, (2018), en su artículo de investigación llamado Impuesto al valor agregado (IVA) a los alimentos de la canasta familiar en Colombia: proyecto de ley 197 de 2018, se da un análisis del nuevo impuesto que se aplicará a los alimentos de la canasta familiar en Colombia. Los autores analizaron una serie de productos de la canasta básica y lo que sucedería con la aplicación del impuesto. La conclusión que llegaron los autores fue que las políticas tributarias no están claras en Colombia y crean incertidumbre en la población. Similar al tema de investigación se quiere ver el impacto de la aplicación de un impuesto en determinado sector, así como su afectación en los consumidores, pero en el caso de la investigación desde la perspectiva de rentabilidad del servicio prestado y no tanto del consumo de productos.

Se puede mencionar como antecedente la tesis del autor Gordon Garzón, H. (2017), en su tesis de maestría, el nombre del trabajo de investigación es el siguiente: El IVA en servicios conexos, una aplicación para Ecuador, para optar por el grado de maestría, se da una perspectiva internacional del tema. El autor utiliza un enfoque cualitativo ya que analiza aspectos como las experiencias vividas por los contribuyentes y el comportamiento según las leyes del impuesto.

En este trabajo el investigador llega a la conclusión de que el Impuesto de Valor Agregado es un impuesto eficiente.

Como se observa en el trabajo el autor Gordon Garzón, se analiza la entrada en vigencia del impuesto desde una perspectiva del área de derecho tributario, en contraposición con la perspectiva de la aplicación del IVA y su influencia en la rentabilidad, la diferencia recae en el aspecto de utilidades y temas financieros que va a desarrollar el trabajo actual. Pero los dos proyectos se relacionan en el afán de generar inquietudes a los lectores desde una visión de un fenómeno nuevo, tanto a nivel internacional, como a nivel local.

Otro antecedente importante es el siguiente: aportado por el autor Cantillo Ortega, Elsa (2019) en su tesis de para optar por el grado de Licenciatura en derecho. El trabajo de investigación de la autora se llama impuesto al valor agregado en Colombia en el periodo 2006-2018, presentada en la Universidad Libre de Colombia. Dicha investigación con un enfoque cualitativo analiza las consecuencias que pueda tener la aplicación del IVA, en Colombia. En esta investigación se llegó a la conclusión de que el impuesto del IVA afectó mayormente a personas de bajos ingresos, se descubrió que el impuesto ha tenido poca divulgación en la población. En cuanto a la relación con el tema de tesis presentado, se visualiza el correcto tratamiento del impuesto desde una perspectiva gubernamental. Aunque la investigación va dirigida a las empresas que ofrecen el servicio de lavado de vehículos, el antecedente habla en una forma global para todas las empresas en Colombia, acá lo importante es que en las dos investigaciones se confirma la afectación que ha producido el IVA en ambos países.

Además de los antecedentes anteriores se pueden citar un trabajo preparado por las autoras Casadiegos Suarez, A y Pérez Contreras R, en el año 2019, bajo el nombre de Estudio del impacto socioeconómico del incremento del IVA en los estratos 1 y 2, frente a los años 2017 y 2018 en la ciudad de Ocaña. Los autores desde un enfoque cuantitativo, donde se analiza la dinámica de los factores sociales y económicos afectados por el incremento de un impuesto. El principal resultado que obtuvieron fue que el aumento del impuesto perjudica en mayor manera a las personas de los estratos con menos ingresos. El fenómeno de relación descrito sin duda es el del impuesto incrementado y sus consecuencias para un determinado sector, el autor del presente trabajo se va a analizar la aplicación del impuesto más el efecto en la rentabilidad y no socioeconómico. Con ello se cubre el faltante de conocimiento en materia financiera.

Antecedentes Nacionales

Dado la relevancia que tiene actualmente el IVA y su reciente aparición en el ambiente económico y tributario, se encuentran pocas referencias a nivel nacional que puedan catalogarse como trabajos que preceden a esta investigación. Rodríguez, Fernández F. (2019), en su artículo denominado Costa Rica: impacto de la implementación del IVA en el gasto de los hogares según sus ingresos. El objetivo de este artículo es determinar el posible efecto de la incorporación de un nuevo impuesto, en el precio de algunos productos que son de consumo cotidiano en los hogares ticos, desde un enfoque mixto tomando en cuenta los números y estadísticas obtenidas en las encuestas, además desde el punto de vista o enfoque cualitativo, en cuanto a la afectación en el comportamiento en los diferentes parámetros de consumo. En este artículo se tomaron datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) (2013), según el autor anterior la dimensión del impacto en los hogares no fue tan representativa como se suponía en la investigación, en otro orden el autor Rodríguez Fernández F concluye que la falta de información y el poco acceso a ella por parte de los ciudadanos repercute en la interpretación del impuesto y su impacto en los hogares de los costarricenses. La relación con el tema se da en el estudio del impacto del IVA en los hogares, en el caso de la investigación en desarrollo se analiza el impacto, pero en las empresas PyME como modelos de negocios para la generación de riqueza y rentabilidad con una estructura un poco más compleja, y no a nivel de los hogares como lo plantea el antecedente en mención.

La autora Chavarría Sojo (2019) en su tesis de graduación, con el nombre de Análisis de los Efectos de la Aplicación del Impuesto al Valor Agregado en las Utilidades de un Diseñador Gráfico, una Maquiladora y un Asistente de Producción, de Costa Rica en el segundo semestre 2019, con un enfoque cuantitativo se analiza la aplicación de un impuesto en determinadas actividades económicas, y agrega el factor de rentabilidad para llegar a cifras numéricas y situaciones medibles. Para esta investigación la autora llegó a la conclusión de que la aplicación del impuesto si afectó las utilidades de las empresas estudiadas. Como se describe anteriormente se visualiza el fenómeno central de esta investigación el cual es analizar la rentabilidad luego de la aplicación del impuesto denominado IVA, sin duda alguna este antecedente es uno de los más importantes y significativos, ya que la diferencia recae en que el trabajo de investigación de la autora Chavarría Sojo, tiene un desarrollo desde la perspectiva contable. El investigador de este trabajo lo que pretende es dar una posición ante el fenómeno desde un punto de vista financiero y su impacto en la rentabilidad de la empresa estudiada, ese es el vacío de conocimiento que se trata de superar con esta investigación.

En esta investigación se puede citar como un antecedente nacional las autoras Álvarez Madrigal, V y Mairena Rivera, M, en su tesis de investigación del año 2017, en la cual el tema de investigación es Evaluar la situación financiera y administrativa de la empresa Lavacar El Roble S.A., durante el periodo 2015-2016 para el mejoramiento de su gestión empresarial, presentada en la Universidad Nacional de Costa Rica, con enfoque cualitativo. En el proyecto de las autoras citadas se pretende realizar un análisis de la situación financiera de la empresa que presta servicios de lavado de vehículos, para formular estrategias de gestión administrativa que mejoren la situación de la empresa.

Dentro de las conclusiones que las autoras determinaron en su investigación citada en el párrafo anterior se pueden mencionar las siguientes: la empresa carece de un control interno que le permita optimizar y custodiar de una forma adecuada su recurso. Al igual que la investigación en desarrollo este antecedente se asemeja mucho al tema del análisis financiero y la evaluación de algunos fenómenos que se presentan, por ejemplo el análisis de los datos financieros se da en las dos investigaciones, con la diferencia que el antecedente de las autoras Alvarez y Mairena no incluye el elemento tributario como lo es la aplicación de un impuesto, como lo es el Impuesto al Valor Agregado, esta última diferenciación se convierte en el vacío de conocimiento que el investigador del documento en desarrollo debe de cubrir.

Además de los antecedentes anteriores se puede mencionar el siguiente que se puede catalogar como un ejemplo muy representativo del fenómeno relacionado al efecto que produce la ley 9635 en las empresas, este documento de referencia fue creado por el autor Zúñiga Monge, E (2019), en su tesis Análisis de los efectos de la aplicación de la ley 9635 en la situación fiscal de la empresa Marketing Solution Zumo,S.A. a partir del segundo semestre del 2019, de una forma cuantitativa , expone el cambio sufrido por la empresa desde el punto de vista fiscal, en el contexto de las aplicación de una ley que les exige el cumplimiento de impuesto.

En este proyecto de investigación se llegó la conclusión de que el impacto producido por la aplicación del impuesto es importante en la situación fiscal de la empresa y sus obligaciones tributarias. Aunque el proyecto abarca varios temas importantes, por ejemplo, no realiza el análisis financiero como el que se desea realizar en el proyecto actual. La relación que se puede mostrar es a nivel de aplicación de la ley que soporta el IVA, con la salvedad que el antecedente cubre la materia fiscal, mas no profundiza en el aspecto financiero y de rentabilidad, esa falta de conocimiento si será abarcado por la investigación en curso.

Proyecciones

En el caso de las proyecciones, de acuerdo con Arias (1999), “el término proyección se refiere al comportamiento a futuro de determinadas variables” (Arias,1999 p. 15), por lo cual en esta investigación se hará un pronóstico a futuro de algunos elementos importantes de la empresa, para su supervivencia en el mercado, o para optar por una expansión de negocio.

- Se desea brindar un acompañamiento a la empresa Mi lavado Móvil para que aumente su rentabilidad y pueda mejorar su estructura operativa, y que este asesoramiento también sirva de referencia para otras empresas como consulta para solventar situaciones parecidas a la de esta investigación.

- Generar un recurso académico importante para aquellas personas interesadas en el área de finanzas.

- La meta principal de este proyecto es dar un diagnóstico a la situación financiera de la empresa y como se puede aumentar la rentabilidad si dejar de cumplir con las obligaciones tributarias.

- Se pretende promocionar un modelo de responsabilidad fiscal ante el mercado y los consumidores y que se vea visualizado como una característica diferencia de la competencia.

- Al ser una empresa pequeña es importante consolidar su estructura de gestión de ingresos para que el impacto del pago de impuesto sea el mínimo posible o pueda ser cubierto de una forma que no afecte su situación financiera.

- Por último, a nivel personal del investigador la pretensión se refiere al aporte a la teoría correspondiente al tema fiscal, y finanzas, que este proyecto logre ser una guía para otros investigadores que quieran desarrollar el fenómeno de la aplicación de impuestos y su influencia en las ganancias de las empresas, al igual que generar bibliografía actualizada del tema y ser un documento de consulta para otros proyectos. Y sin duda alguna la más importante es realizar recomendaciones efectivas para que la empresa logre algún tipo de expansión y consolidación del negocio de prestación de servicios de lavado de vehículos.

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO.

Empresas PyME en Costa Rica.

Historia de las PyME.

A lo largo de la historia del país, las empresas o negocios de los habitantes han sido parte fundamental del desarrollo económico del Costa Rica, desde tiempos de antaño las familias han encontrado oportunidades para generar ingresos. Desde la época donde se creaban minifundios, los cuales se referían a una finca de poca extensión, este modelo de finca se catalogaba como la base de la propiedad y el trabajo como fuente de ingreso.

Históricamente las economías en desarrollo como las de Latinoamérica han participado en los mercados internacionales por medio de la exportación de materias primas. La mayoría de las economías como la argentina, brasileña, mexicana, colombiana entre otras, han aprovechado las ventajas comparativas como fertilidad de la tierra, condiciones climáticas y abundancia de mano de obra para producir bienes que han sido exitosos y aceptados en mercados internacionales como es el caso de la exportación de café y banano. El caso de Costa Rica no se escapa a esa realidad histórica y tendencia a lo largo de los años anteriores.

Para los años 1950 y 1970 las economías basaron su desarrollo en el fortalecimiento y consolidación de las industrias nacionales, con la participación activa del estado en el impulso y patrocinio del modelo de económico basado en la producción y manufactura interna, que en esos años se denominaba Industria Sustitutiva de Importaciones:

Esto comenzó a vislumbrarse desde finales de los años cincuenta, y desembocó, a principios de la década de los sesenta en la promoción de un amplio proceso de industrialización y de integración económica. Fue en esos años que se inició en Costa Rica la implementación del llamado Modelo de Sustitución de Importaciones (MSI) que ya se había aplicado con anterioridad en otros países de América Latina. Villasuso, J Manuel, 2000, p5.

Con la anterior cita el autor Manuel Villasuso transmite el mensaje para la comprensión correcta de las situaciones acaecidas en los modelos económicos en esa época, los cuales surgieron como una respuesta o solución a los problemas económicos del momento, teniendo como base la industria y la producción interna de materias sustitutas de las importadas.

Tal como lo establece la cita textual anterior, la cual se extrajo de una publicación realizada por el funcionario de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), el señor Juan Manuel Villasuso, en ella se nota el precedente de que el modelo económico de Costa Rica se transformaría de un modelo basado en el sector agroexportador, a una incentivación de la sustitución de importaciones por la producción interna o nacional. Adicionalmente se presenta una tendencia de las economías latinoamericanas a seguir ese modelo económico y consolidar de alguna forma la producción nacional, y que se dependa menos de los insumos y materiales importados del exterior.

En los siguientes años, en especial en la década de los ochenta, el entorno mundial se tornaba en un ambiente social de cambios y eventos económicos internacionales que estaban afectando la economía del país. Por ejemplo, hechos importantes como la segunda guerra mundial, el alza en los precios de los hidrocarburos, sus efectos se trasladaron directamente a las economías en desarrollo ubicadas en Latinoamérica y nuestro país también experimento el embate de esas presiones.

Se vivieron consecuencias directas en los precios de los productos, el desempleo, el aumento del costo de la vida aumento para los habitantes del país en ese momento. Por otro lado, esas situaciones se representaron en movimientos de protesta de los trabajadores o de grupos de sindicalistas y trabajadores reprobando las acciones y directrices de los gobiernos en aras de restaurar la economía. En las compañías bananeras se vivió uno de los escenarios más convulsos de la historia costarricense, con una serie de huelgas y paros de los trabajadores con el objetivo de rechazar las condiciones que se les estaban implantando por parte del gobierno y de la empresa privada.

En el caso de las pequeñas empresas, no se mantuvieron ajenas a esa situación social y muchas de ellas se vieron envueltas en la crisis y bastantes sufrieron el embate de una agitada sociedad. La recesión se transformó en un enorme factor negativo para los negocios y empresas que se proponían surgir o al menos mantenerse en la actividad económica en esos tiempos. Para dar una mejor dimensión de los efectos causados por la crisis en esos años en la economía costarricense, se hace necesario destacar el siguiente fragmento extraído de un artículo publicado por el economista y empresario Fernando Naranjo Villalobos:

La crisis económica de los años 80 fue la peor vivida en Costa Rica en la segunda mitad del siglo XX. Se caracterizó por una fuerte caída en la producción nacional, un deterioro muy marcado en los ingresos de las familias, una muy alta tasa de desempleo, una inflación galopante. Naranjo V, Fernando, 2018, p1.

El autor Naranjo V, se ocupa de explicar el impacto que causó la crisis sucedida en los años ochenta específicamente haciendo referencia a la producción nacional y en la prosperidad de las familias, desde esa perspectiva también se aplica a las pequeñas y medianas empresas que estaban instaladas en ese momento en Costa Rica. Incluso algunas empresas se vieron obligadas a cerrar su actividad dadas las condiciones hostiles tanto a nivel social, como económico. Esas condiciones no se constituían en las mejores para tener en operación un negocio o un emprendimiento en esa época. Sin duda alguna este capítulo de la historia reciente se convirtió en un episodio no muy beneficioso para el desarrollo y consolidación de las PyME.

Es hasta a finales de la década de los noventa cuando se da un empuje importante a la figura de la PyME, con algunos documentos y normativa que los gobiernos de ese periodo emitieron para tratar de revivir y apoyar los negocios que estaban en una etapa temprana de desarrollo.

Para realizar una ilustración más adecuada de ese impulso jurídico se puede decir que en el año 1997 se emite uno de los documentos más importantes para la conceptualización de lo que es una empresa PyME, esta serie de documentos gubernamentales se les puede atribuir la condición de ser primer paso para la consolidación del esquema de pequeña y mediana empresa en Costa Rica. Este documento se refiere a un decreto emitido en 1997, por la administración Figueres Olsen, con número 26426-MEIC, 6 octubre 1997, es en este escrito donde se estipula por primera vez algunos lineamientos importantes sobre el concepto de pequeña y mediana empresa, adicionalmente se dan algunas características y requisitos que deben cumplir las empresas para ser catalogadas como una PyME. A continuación, un fragmento del artículo 1 de este decreto:

Artículo 1°-Para efectos de la reconversión productiva se entenderá por empresa, aquella unidad económica que abarca y controla, directa o indirectamente, todas las funciones necesarias para realizar sus actividades de producción.

Las empresas como unidades económicas se clasificarán en micro, pequeña, mediana y grande. Poder Ejecutivo Ministerio de Economía Industria y Comercio, 1997, p1.

En este primer artículo se enumera claramente la división de empresas en pequeñas, medianas, y grandes, esto con el fin de tener bien delimitado el tamaño organizativo de cada negocio y así tratar de aplicar políticas más justas y acordes a las necesidades de cada una de esas organizaciones según su envergadura. Ahora bien, como se determina cual es el verdadero tamaño de una empresa, a continuación, se muestra algunos de los requisitos y lineamientos que se estipulan para calificar una empresa como PyME o no, según el decreto citado anteriormente sería de la siguiente forma:

a- Se entenderá por microempresa aquella unidad económica que reúna las siguientes condiciones:

- i Conformada por entre uno y no más de diez empleados incluyendo al propietario.
- ii Ventas anuales no mayores al equivalente en colones de ciento cincuenta mil dólares, (\$150.000.00). Poder Ejecutivo Ministerio de Economía Industria y Comercio, 1997, p1.

En esta primera descripción se refiere a las microempresas, las cuales deben tener una estructura no muy sofisticada ni grande y también se adiciona el factor de las ventas como elemento clasificador.

En segunda instancia el decreto se remite a indicar en términos de empleados y ventas cuales proyectos se pueden encasillar como pequeñas empresas:

b- Se entenderá por pequeña empresa toda unidad económica que reúna dos de las siguientes condiciones:

- i Conformada por entre seis y treinta empleados.
- ii Inversión en maquinaria, equipo y herramientas no mayor al equivalente en colones de doscientos cincuenta mil dólares, (\$250.000.00).

iii Ventas anuales no mayores al equivalente en colones de quinientos mil dólares, (\$500.000.00). Poder Ejecutivo Ministerio de Economía Industria y Comercio, 1997, p1.

Por otro lado, el decreto también se encarga de explicar las características que debe de tener una compañía para que sea calificada como de un tamaño mediano, en este caso se toma en cuenta la dimensión de la planilla, la inversión y los registros de las ventas producto de su actividad económica. A continuación, se cita el literal c en el cual se ilustra en la siguiente cita textual la afirmación anterior:

c- Se entenderá por mediana empresa toda unidad económica que reúna dos de las siguientes condiciones:

i Conformada por entre treinta y un y no más de cien empleados.

ii Inversión en maquinaria, equipo y herramientas no mayor al equivalente en colones de quinientos mil dólares, (\$500.000.00).

iii Ventas anuales no mayores al equivalente en colones de un millón de dólares, (\$1.000.000.00). Poder Ejecutivo Ministerio de Economía Industria y Comercio, 1997, p1.

Como una última clasificación el decreto ejecutivo número 26426-MEIC, 1997, el documento hace referencia a cuáles empresas se les puede dar el rango de empresa grande, el negocio que cumpla con las siguientes características y condiciones en la cantidad de recurso humano, inversión y el factor ventas, a continuación, se indican el texto literal del decreto:

d- Se entenderá por grande empresa toda unidad económica que reúna dos de las siguientes condiciones:

i Conformada por más de cien empleados.

ii Inversión en maquinaria, equipo y herramientas mayor al equivalente en colones de quinientos mil dólares, (\$500.000.00).

iii Ventas anuales mayores al equivalente en colones de un millón de dólares (\$1.000.000.00). Poder Ejecutivo Ministerio de Economía Industria y Comercio, 1997, p1.

Para un mayor entendimiento, y que el tema de la clasificación de las PyME que debidamente se dé la mejor aclaración del tema, se presente la siguiente tabla con el resumen e ilustración del tema:

Tabla No 1 Tamaño de la Empresa según Decreto Ejecutivo 26426-MEIC.

Tamaño	Valor de las Ventas Anuales \$	Inversión en Activos	Empleo que ocupa
Microempresa	no superan los 150,000 dólares		entre 1 y 10
Pequeña empresa es la que reúne dos de las siguientes Condiciones	no superiores a 500,000 dólares	una inversión en maquinaria, equipo y herramienta no mayor de 250,000 dólares	entre 6 y 30
Pequeña empresa es la que reúne dos de las siguientes Condiciones	no superiores al millón de dólares	una inversión en maquinaria, equipo y herramienta no mayor de 500,000 dólares	entre 31 y 100
Pequeña empresa es la que reúne dos de las siguientes Condiciones	superior al millón de dolares	una inversión en maquinaria, equipo y herramienta mayor de 500,000 dólares	más de 100

Fuente: Construcción propia del investigador (2021), tomado de Poder Ejecutivo, Ministerio de Economía Industria y Comercio, Decreto Ejecutivo N° 26426-MEIC, 1997, p1.

Para los años entre 2002 y 2010 se crearon varias leyes y normativas que ayudaron a desarrollar el modelo de producción y crecimiento económico basado en las PyME.

Por ejemplo, en el año 2002 se publica la ley 8262 denominada Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas y sus Reformas, se hace necesario resaltar que esta ley vino a dar un enorme impulso, tan necesario en ese momento, ese reforzamiento, se convertiría en la base de la figura de PyME que actualmente existe en el panorama económico costarricenses.

Esta ley 8262 se constituye en el marco jurídico de un plan estratégico a largo plazo que permita el desarrollo paulatino de las PyME, al menos en ese momento de la historia de económica de Costa Rica. En dicha ley, tal como se explica en el artículo número uno, se resalta el papel de las PyME en el desarrollo económico así se deja ver en la siguiente cita textual:

Artículo 1 – la presente ley tiene por objeto crear un marco normativo que promueva un sistema estratégico integrado de desarrollo de largo plazo, el cual permita el desarrollo productivo de las pequeñas y medianas empresas, en adelante PyME, y posicione a este sector como protagónico, cuyo dinamismo contribuya al proceso de desarrollo económico. Asamblea Legislativa 2002, p1.

Según el artículo citado anteriormente donde se refleja la importancia que deben tener las PyME en el escenario del desarrollo económico del país, así como el rol preponderante que deben asumir como una figura generadora de producción y de empleo.

El desarrollo productivo de las PyME se debe dar de una forma sistematizada y estratégica, de manera tal que las empresas clasificadas en esa figura empresarial no se vean afectadas en su operación. La idea anterior se convierte en una justificante del objetivo primordial de la ley 8262, el cual está dirigido al fomento y robustecimiento de un modelo de desarrollo, donde las PyME tengan un espacio adecuado de participación en el crecimiento económico del país. En cuanto a la definición conceptual de una PyME, en la ley se define de una forma más general y amplia con el fin de abarcar la mayor de cantidad de emprendimientos y empresas que puedan ser sujetas a clasificarse como una PyME. Para que referir de una mejor forma al tema, y para tener una mayor claridad al respecto, podemos citar el siguiente extracto de la ley 8262 en su artículo numero 3:

Artículo 3: para todos los efectos de esta ley y de las políticas y los programas estatales o instituciones públicas de apoyo a las PyME, se entiende por pequeñas y medianas empresas (PyME) toda unidad productiva de carácter permanente que disponga de los recursos los maneje y opere, bajo las figuras de persona física o de persona jurídica en actividades industriales, comerciales, de servicios o agropecuarias que desarrollan las actividades de agricultura orgánica. Asamblea Legislativa 2002, p1

Sin duda alguna la anterior referencia se acerca a una definición muy importante donde se habla de políticas de apoyo, en primera instancia y luego define a la PyME de una forma más administrativa, donde se le asignan la característica de unidad productividad, en otras palabras, que la empresa sea una célula productiva, luego menciona el carácter permanente como una de los principales elementos que deben de tener los proyectos emprendedores. Por otro se incorpora el tema de los recursos y la figura legal que debe poseer la empresa que requiera incluirse como una PyME.

Por último, en sus reglones finales el artículo se refiere a las actividades que podrían ser catalogadas como campos de actividad o desarrollo de una PyME, donde se enlista una serie de actividades, de las cuales se recalca las actividades agrícolas, en especial, se le da basta atención

a la agricultura orgánica. En otro sentido, y con el fin de ser un ente asesor en materia de PyME, nace el Consejo Asesor Mixto de la Pequeña y Mediana Empresa, esto dentro del seno del MEIC, este consejo es creado mediante la ley 8262 Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas y sus reformas.

La cual en su artículo número cuatro indica lo siguiente: “crease el consejo Asesor Mixto de la Pequeña y Mediana Empresa (Consejo Asesor PyME), como un órgano asesor del Ministerio de Economía Industria y Comercio”. Asamblea Legislativa 2002, p2.

Este consejo estará formado por diferentes autoridades estatales y además con representación de los sectores que integran las PyME, así bien el Consejo Asesor PyME, se conformara de la siguiente manera:

- Ministro de Economía Industria y Comercio.
- Ministro de Comercio Exterior.
- Ministro de Ciencia y Tecnología.
- Presidente Ejecutivo del INA.
- Gerente General de la Promotora de Comercio Exterior.
- Presidente del Consejo Nacional de Rectores.
- Gerente General del Banco Popular y de Desarrollo Comunal
- Dos Representantes designados por la Unión Costarricense de Cámaras y Asociaciones de la Empresa Privada.
- Un representante de las organizaciones privadas vinculadas al desarrollo y la promoción de las PyME.

Los miembros del Consejo Asesor se crean por ley en el Artículo 4 de la Ley 8262, la cual pretende una composición con la mayor representación posibles de los actores económicos, con la intención de darle un enfoque integral al funcionamiento del consejo.

Con esta variabilidad y pluralidad de miembros se pretende abarcar la mayoría de los ámbitos que puedan influir de manera positiva y negativa al desarrollo del modelo PyME en

Costa Rica, este Consejo Asesor PyME, en consecuencia, se convierte en una herramienta de orientación técnica importante para los proyectos y normas que puedan regir a las PyME.

Otro elemento importante, además de la conformación de un ente colegiado asesor, es la claridad del papel de consejo, cuáles son sus obligaciones en concordancia con las necesidades que tenga el sector PyME en nuestro país, para ello se puede traer a análisis el artículo número cinco el cual enumera una serie de funciones que debe desempeñar el Consejo Asesor PyME, para realizar un mejor entendimiento se presenta la siguiente tabla:

Tabla No 2 Funciones del Consejo Asesor PyME.

Funciones del Consejo Asesor PyME
<ul style="list-style-type: none"> • Analizar el Entorno Económico, Político y social, así como el impacto sobre las PyME y sobre la capacidad de estas de dinamizar la competencia en los mercados de bienes y servicios. • Contribuir con el MEIC en el desarrollo de las políticas públicas en materia PyME. • Conocer el diagnostico anual sobre el grado de eficacia y eficiencia de los programas de apoyo dirigidos a las PyME. • Evaluar la aplicación de las estrategias, los programas, los proyectos y las acciones para fortalecer el desarrollo y la competitividad de las PyME, mediante indicadores de impacto, y proponer las medidas correctivas necesarias. • Cuando lo estime conveniente, invitar a participar en las sesiones del Consejo Asesor a los ministros de otras carteras, a los representantes de otras organizaciones públicas y privadas cuya actividad incida sobre las políticas para las PyME, o a otras personas relacionadas con el tema.

Fuente: Cordero (2021), tomado de Asamblea Legislativa, Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas y sus Reformas N° 8262, 2002, p3

En la anterior tabla se describen las funciones más importantes que debe desarrollar el Consejo Asesor PyME, donde a modo de resumen estas funciones deben de garantizar el desarrollo de las PyME, realizando análisis del entorno, así como evaluar y diagnosticar la situación del sector, para así poder llegar a emitir normativa necesaria, oportuna con el objetivo de corregir alguna deficiencia.

Por último, estas funciones las debe cumplir de forma tal que permita también la inclusión y participación de los diferentes sectores tanto públicos como privados que estén inmersos y que cuenten con algún criterio que beneficie o apoye las iniciativas de ayuda y prosperidad del modelo de las PyME.

Algo semejante a la reflexión anterior ocurre con el elemento de financiamiento y apalancamiento para las PyME en esta ley, en este caso se les indica a los bancos y el sistema financiero a fomentar y promover programas de financiamiento para las PyME, seguidamente se cita el artículo número siete de la ley 8262:

Artículo 7°- Los Bancos del estado y el Banco Popular y de Desarrollo Comunal podrán promover y fomentar programas de crédito diferenciados dirigidos al sector de las micros, pequeñas y medianas empresas. La definición de los programas específicos deberá ser comunicada al MEIC para la debida comunicación. Anualmente los bancos elaborarán y remitirán al MEIC un informe con los resultados de la gestión de crédito realizada en beneficio de las micro, pequeñas y medianas empresas. Asamblea Legislativa 2002, p3.

En artículo anterior se refleja un importante hecho, el cual es el apoyo de la banca pública a las PyME, sin duda alguna el capital de trabajo es el elemento más importante para que las PyME se mantengan vigentes en el entorno económico, dado que generalmente las empresas o emprendimientos no cuentan con el recurso económico necesario para iniciar sus proyectos y menos aún para mantener una competitividad idónea. Estas facilidades de acceso al crédito que promueve la norma oficial benefician al sector.

Siguiendo con el aporte que se genera con la emisión de la ley 8262, otro elemento a recalcar y relacionado al tema del financiamiento es la creación de un fondo especial para el desarrollo de las PyME, denominado en la ley como FODEMIPYME, este fondo se encargara de fomentar y fortalecer el desarrollo de las PyME, esta reserva será administrada por el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, al respecto el artículo número ocho indica: “Artículo 8° Créase, en el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, el fondo especial para el desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresas (FODEMIPYME), que tendrá como fin contribuir al logro de los objetivos de esta ley” Asamblea Legislativa 2002, p3. Este fondo permitirá a las empresas tener acceso a opciones de crédito y obtener garantías para poder ser sujeto de crédito

en el sistema bancario nacional. Este fondo también se centra no solo en la provisión de herramientas de financiamiento para las PyME, sino que también velara por una repartición racional y razonable de los recursos de manera tal que las ayudas impacten directamente a las empresas que más lo necesitan para su desarrollo. Otro elemento a destacar es que dentro de esta ley es que también se crea el Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresas (PROPYME), dirigido especialmente a financiar las acciones o actividades que mejoren la capacidad de gestión y competitividad de las PyME, lo anterior se puede ilustrar con la siguiente cita textual:

Artículo 13 – Crease el Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (PROPYME), el cual tendrá como objetivo financiar las acciones y actividades dirigidas a promover y mejorar la capacidad de gestión y competitividad de las pequeñas y medianas empresas costarricenses, mediante el desarrollo tecnológico como instrumento para contribuir al desarrollo económico y social de las diversas regiones del país. Asamblea Legislativa 2002, p7.

Además de todas las anteriores herramientas y opciones de apoyo económico también la ley 8262, incorpora alianzas estratégicas con diferentes entidades de la educación técnica, a manera de que las PyME tenga un gama amplia y sustancial de oportunidades de capacitaciones que fomenten el profesionalismo de las PyME. Con esta disposición se crearán centros de desarrollo tecnológico y científico donde las PyME, se puedan preparar en la aplicación de técnicas de producción y administración eficientes en una empresa de PyME.

Por ultimo y no menos importante es indicar que en esta ley 8262 se pretende también crear un mercado de oportunidades para las PyME por medio de la promoción de actividades entre compañías PyME, e insertando a las PyME en el sistema de compras del estado, para que las PyME tenga su oportunidad de participar y generar competencia. En este espacio las PyME se podrán desenvolver en ambiente de reciprocidad y establecer relaciones comerciales o alianzas con proveedores de bienes y servicios, no solo de intercambio sino también de productos que sean complementarios a la actividad que desarrolla cada una de las PyME en determinado sector, donde estas relaciones puedan desencadenar un efecto positivo en todo el proceso comercial y sus participantes. Por ejemplo, los servicios de transporte, empaque, maquila, publicidad y promoción se unan a las PyME productoras.

Ya una vez que se ha analizado esta ley, se puede concluir que esta norma se convirtió en uno de los pilares más importantes para el afianzamiento del sector, donde a partir de esta ley donde se inicia con la consagración del modelo económico basado en dar oportunidad a las PyME. Es una norma que, a diferencia de la normativa anterior, se manifiestan los esfuerzos y recomendaciones que se realizaron en los gobiernos que antecedieron esta época de los años dos mil, paralelamente incorpora elementos de una forma integral para cubrir los factores externos e internos que puedan afectar el crecimiento y desarrollo de una empresa calificada como PyME.

Creación de la Banca para el Desarrollo

Los proyectos de PyME, generalmente requieren de capital de trabajo para poder dar el primer paso a su idea , al respecto en el año 2008 mediante la Ley No 8634 Sistema de Banca para el Desarrollo , en la cual se crea un sistema de financiamiento para apoyar los proyectos productivos de las personas y las organizaciones, en el artículo número uno de esta ley se indique lo siguiente: “Art 1º-Creación.Crease el Sistema de Banca para el Desarrollo, como un mecanismo para financiar e impulsar proyectos productivos, viables y factibles técnica y económicamente, acordes con el modelo de desarrollo del país en lo referente a movilidad social de los grupos” , Asamblea Legislativa, 2008, p1, al respecto en esta referencia se habla de un mecanismo para dar financiamiento a proyectos estructurados y que sean de un riesgo mínimo y con pronósticos de un alto grado de éxito y con una segunda característica para acceder a este sistema la cual es que los proyectos estén acordes a las acciones de desarrollo del país.

Esta ley se concibe como una normativa creada para el apoyo económico a los proyectos de emprendedores y las PyME, el fácil acceso a opciones de crédito pueden generar altas probabilidades de aceptación en el mercado para los modelos de negocios pequeños y que estén en sus etapas de iniciación. En especial para personas con mayores necesidades, que estén en una condición de riesgo social, al respecto la ley No 8634 en su artículo 7 indica lo siguiente:

Artículo 7 – Sectores prioritarios. Tendrán tratamiento prioritario y preferencial, los proyectos viables y factibles promovidos por las micro, pequeñas y medianas unidades productivas impulsadas por mujeres, minorías étnicas, personas con discapacidad, jóvenes emprendedores, asociaciones de desarrollo, cooperativas, así como los proyectos que ese ajusten a esta los parámetros de esta ley, promovidos en zonas de menor desarrollo. Asamblea Legislativa, 2008, p3.

Se observa en la cita anterior el fin de la ley y de la Banca para el Desarrollo de ayudar y fortalecer mediante el financiamiento a los sectores que tienen menos oportunidades de desarrollo y que sus recursos económicos son escasos o inexistentes. Se han analizado una serie de casos de emprendedores que a pesar de que sus proyectos nacen con características adecuadas para sobrevivir y ser rentables, tienen el obstáculo de que el capital y la inversión que deben de disponer no está al alcance y por lo tanto algunos proyectos se disuelven en el intento por causa de no conseguir los recursos económicos.

Siguiendo con la revisión cronológica de las historias de las PyME en Costa Rica podemos citar lo que se realizó en el gobierno de la presidenta Laura Chinchilla Miranda, en esta administración se planteó una importante estrategia basada en una política de apoyo a las PyME, la cual se denominó en su momento como “Política Pública de Fomento a las PyME y al emprendedor.”

Esta política se proclamó con el fin de fortalecer la competitividad de las PyME desde una regionalización ordenada, esta política se basó en principios de integración, sostenibilidad, flexibilización y participación, con el fin de incrementar la producción y creación de oportunidades de empleo. El objetivo general de esta política se puede observar en el apartado 2.1 de la política, el cual indica lo siguiente:

Fortalecer la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas costarricenses, mediante una estrategia de regionalización para que se integren y mejoren su productividad dentro del parque empresarial aprovechando las oportunidades que ofrecen el mercado local y la apertura comercial. Ministerio de Economía Industria y Comercio, 2010, p3

Como se observa en la cita anterior extraída directamente del documento que soporta la política, se puede discernir que las palabras claves en esta propuesta son: la competitividad como base de mejora de la productividad y expansión a nivel internacional. Sin duda alguna el propósito de esta estrategia es promocionar o inculcar la alta competitividad en las PyME para que puedan prosperar y perdurar en el ambiente económico y no tengan problemas a la hora de medir fuerzas en el mercado nacional y el ámbito internacional inclusive. Otro elemento importante que se debe rescatar en esta política es el hecho de implementar un modelo de regionalización para las PyME que se ubican en zonas estratégicas para el país, como por

ejemplo en zonas rurales y áreas con oportunidad de explotación turística que puedan aprovecharse, lo anterior lo podemos respaldar en uno de los objetivos específicos de la política el cual dice lo siguiente: “Desarrollar las PyME y emprendimientos en zonas estratégicas del país por medio de una estrategia de regionalización, vinculada a sectores y áreas prioritarias que favorezcan el desarrollo de encadenamientos productivos originados en las zonas”. Ministerio de Economía Industria y Comercio, 2010, p3.

En esta misma política, bajo el marco del desarrollo de las PyME, supone su efectividad en basado en varias áreas estratégicas a enunciar:

Fortalecimiento de la Rectoría

Emprendedurismo

Articulación Productiva

Servicios de Desarrollo Empresarial

Acceso a Financiamiento

Acceso a Mercados

Regionalización

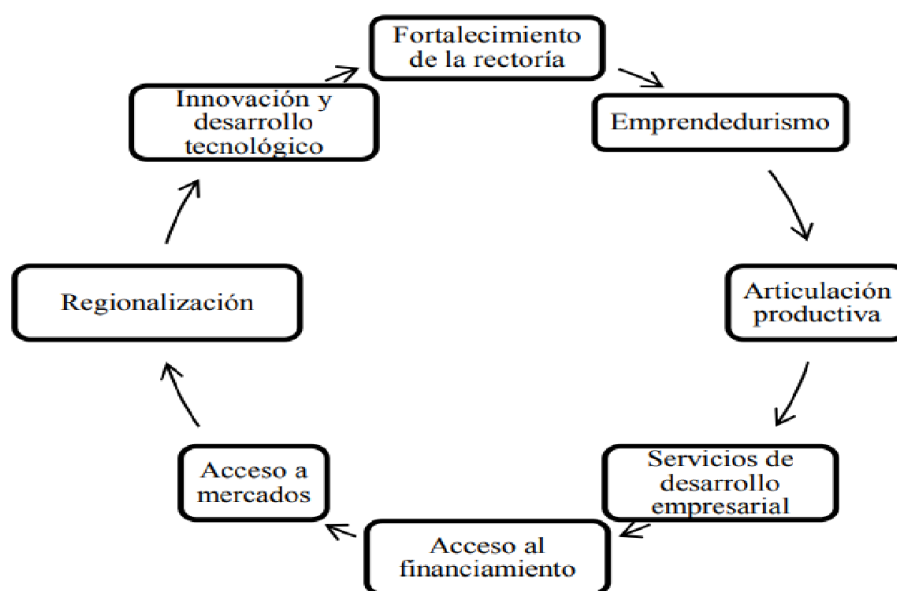
Innovación y Desarrollo Tecnológico.

Estas ocho aristas a impactar, también se aplicarán complementándose con programas e iniciativas que concuerden con cada tema estratégico, esto lo podemos ver en el apartado número cuatro de la política en cuestión, al respecto se cita lo siguiente: “es por ello que en este apartado se presentan las áreas estratégicas definidas en la política PyME, y para de cada una de ellas se identifican los programas correspondientes y las acciones necesarias para su implementación”. Ministerio de Economía Industria y Comercio, 2010, p3, esta referencia nos hace la reflexión de que las estratégicas por si solas no surtirán efecto, si no que se establece un esquema adicional de acciones y programas que garanticen la eficiencia en la implementación de la Política.

Cabe explicar qué el nivel de importancia de las áreas es el mismo para todas y ninguna tiene una prioridad o relevancia mayor que otra, esto con la finalidad de que los recursos se dirijan en forma equitativa y que ninguna necesidad se pueda quedar descubierta por la política.

La elección de estas áreas medulares se basa en que las PyME puedan lograr un impacto directo en: la democratización económica, incrementar su producción mediante el apoyo económico y técnico, y que por último aumenten el empleo formal. En resumen, las áreas estratégicas tienen su sentido de ser en los tres elementos citados, sin temor a equivocarse la concordancia de las áreas estratégicas, acciones, programas y estos elementos, deben ser inmejorable para que la política surta el efecto deseado en las PyME. Para una mejor ilustración seguidamente se presenta la figura número 1:

Figura N° 1 Áreas Estratégicas Política PyME



Fuente: Ministerio de Economía Industria y Comercio, Política Pública de Fomento a las PyME y al Emprendimiento 2010, p3.

Sin duda alguna la conformación de zonas estratégicas es uno de los pilares de esta política, a manera de que el alcance de estos lineamientos llegue a tener un efecto más directo en las zonas donde el desarrollo económico ha estado estancado durante muchos años. Donde por alguna razón de origen político, geográfico, económico y hasta por temas de desastre natural se ha dado un desfase, y descuido, ese abandono se ha convertido en una condición de desigualdad para esas zonas con respecto al resto de áreas productivas del territorio nacional. Esa regionalización sumada, con la articulación a la producción se convierten en elementos de alta importancia para que el modelo sea exitoso y cumpla con su objetivo de consolidar a las PyME como una forma eficaz de crear empleo y crecimiento económico en el país.

Vale la pena aclarar que estas aristas de la política planteada no surten el efecto deseado si no se complementan de una manera integral con todos los otros factores que están dentro del ciclo económico. Por ejemplo y no menos importante es el asunto del acceso a mercado y al financiamiento, esto por lo cual una empresa necesita vender su producción en el mercado, y para ello debe contar adecuadas herramientas para abarcar un mercado más amplio y poder ubicar su producción de una forma más segura, con una participación más competitiva y generar mejores condiciones de en el intercambio de bienes y servicios en nuevos mercados. Dentro de todos los temas que abarca esta política, los cuales tienen un grado de importancia muy alto para que las PyME se desarrollen y crezcan de una manera exitosa, se puede recalcar el aspecto emprendedor, el cual se convierte en una opción muy atractiva para las personas que quieran incursionar en ámbito de los negocios y crear una PyME en base a este formato. Sobre este aspecto la política implementada en la administración Chinchilla Miranda, denominada Política Publica de Fomento a las PyME y al Emprendedor, tiene un apartado especial y específico para los proyectos emprendedores, lo anterior se puede detectar en la siguiente cita de referencia:

La creación de nuevas empresas es un elemento dinamizador de la actividad productiva en toda economía. El apoyo a los emprendedores en su proceso de formación y consolidación de sus proyectos empresariales es uno de los ejes estratégicos que guían la política del MEIC, debido a su impacto directo en el crecimiento económico y la generación de empleo. Ministerio de Economía Industria y Comercio, 2010, p9.

El fragmento anterior extraído del texto de la política se enfatiza en que la creación de nuevos proyectos de negocios son un elemento esencial para el dinamismo de la actividad económica, esto por sus características de generación de empleo y promoción del crecimiento económico para la sociedad, de allí que esta política le ha dado un apartado exclusivo a este tema.

A propósito de los emprendedores y de la estrategia que se pretende desarrollar en esta política: se define un aspecto importante que tiene que ver con lo relacionado al ciclo de vida y madurez del proyecto, al respecto se puede traer a análisis la siguiente frase : “ en el diseño y ejecución de la estrategia de emprendedurismo, se incorporara un esquema de atención diferenciado, en función del ciclo de vida de los emprendedores, con el objetivo de procurar un mayor impacto y potenciar mejor los esfuerzos”, Ministerio de Economía Industria y Comercio,

2010, p9 , lo que significa que se tomara en cuenta la etapa en la que se encuentra el emprendedor, para que los recursos y herramientas sean correctamente aplicadas y utilizadas en pro de buscar un equilibrio entre las empresas más necesitadas y las que requieren algún tipo de ayuda más especializada según sea la etapa donde se ubiquen en el ciclo de vida del negocio y su madurez en el mercado. Así por ejemplo si alguna idea innovadora de negocio está iniciándose podría ser asesorada de una forma diferente a otra empresa que ya haya superado las etapas de creación. Visto de otra manera más simple, si la pyme o proyecto en cuestión está en una etapa de introducción se le acompañara con medidas de orientación relacionadas con la creación, registro, organización, estructura, de la organización, así como darles elementos de publicidad y penetración de mercados.

Para poder afianzar el emprendedurismo la política prevé instalar dos figuras importantes que ayudaran a las personas u organización que quieran iniciarse en el modelo emprendedor, estas figuras se refieren a las incubadoras de empresas y a las aceleradoras de empresas cada una de estas figuras con un objetivo exclusivo según sea el caso.

Entiéndase incubadoras en base a la definición que existe en la misma política: “una incubadora de empresas es un proyecto que tiene como objetivo la creación y el seguimiento orientado al desarrollo de empresas, con el apoyo necesario a las mismas en sus primeras etapas de vida”, Ministerio de Economía Industria y Comercio, 2010, p9, según este fragmento las empresas tendrán un apoyo importante en sus primeras etapas del negocio.

En vista de que no todas las empresas son iguales según su grado de madurez del negocio, si existe la figura de incubadora, adicionalmente existe la figura de aceleradoras de empresas la cual se define como: “las aceleradoras, por su parte, pretenden acelerar el ritmo de crecimiento de las PyME, para que logren crecer al nivel de las empresas grandes”, Ministerio de Economía Industria y Comercio según la Política Publica de Fomento a las PyME y al Emprendedor 2010-2014. Sin duda esta herramienta está dirigida a las empresas PyME que ya están instaladas en el parque empresarial, y que tienen algún tipo de madurez más elevado que una empresa que este apenas en la etapa de introducción. La idea de esta herramienta es proporcionar las condiciones idóneas para que las empresas prosigan con su crecimiento y escalen un peldaño más hacia su conversión en una empresa exitosa.

Estas dos herramientas se sustentarán en la estrategia de regionalización, dando prioridad a los sectores identificados como prioritarios, atendiendo los recursos y riquezas de cada zona geográfica. Estas herramientas estarán soportadas bajo un programa organizado de implementación. Además de ese par de programas de ayuda y guía, los emprendedores se les ayuda con un programa de capacitación basada en contenidos de mayor necesidad para los emprendedores, como por ejemplo elaboración de planes de negocio, creación de empresas innovadoras, este último programa de capacitación estará dirigido especialmente a la formación de mujeres y jóvenes emprendedores. Siguiendo con la revisión cronológica y a propósito del tema de emprendedores, para el periodo presidencial entre el 2014 y el año 2018, en la administración del presidente Luis Guillermo Solís se crea la política de Fomento al Emprendimiento de Costa Rica, esto como respuesta a la necesidad de seguir reforzando el sector de las empresas jóvenes.

En esta política se reafirma el esfuerzo de las autoridades gubernamentales para seguir dando apoyo al modelo de proyectos emprendedores como una figura de ecosistema empresarial. Por ejemplo, para ilustrar más específicamente en el apartado de objetivo principal:

Objetivo General: fortalecer y articular la oferta institucional, robusteciendo la cadena de servicios financieros y no financieros, con instrumentos innovadores e inclusivos, que permitan la creación y desarrollo de emprendimientos con potencial de crecimiento y el fomento de una cultura de emprendimiento innovadora. Ministerio de Economía Industria y Comercio, 2014, p20.

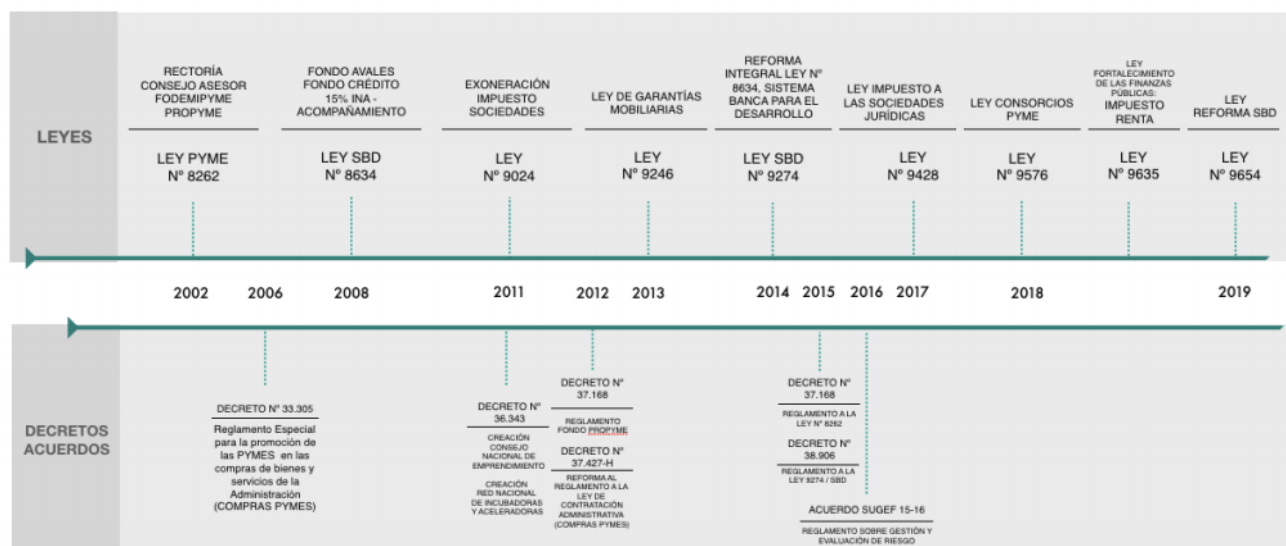
En este apartado de la política se integran aspectos y elementos muy importantes como lo es la aplicación de la innovación en los proyectos emprendedores, promocionando una cultura de ingenio y aplicación tecnológica entre las personas que tengan una idea de negocio para desarrollar. Por otro lado, también se reflexiona de una manera muy atinada que no solo se necesita instrumentos financieros, sino que también se necesita los instrumentos de administración y orientación para que el proyecto sea exitoso. Las nuevas generaciones están inmersas en la tecnología y muchas de sus acciones gira en torno a los avances tecnológicos, esa tecnología tiene como característica innata la innovación. Dicha política y en relación con el objetivo principal que se expuso anteriormente, se basa en ejes transversales como la inclusión de los jóvenes y de mujeres, además de la parte social y ambiental que requiere la sociedad actual.

En complemento con una alianza público privada, y que esta última adquiera un papel más relevante, en cuanto a las asociaciones y cámaras de negocios que existen en el país. Algo importante que se menciona en esta política dentro de sus aristas o ejes es promover la asociatividad y las alianzas estratégicas entre los emprendedores donde intercambien experiencias y aún más importante puedan complementar sus productos de una forma que produzcan encadenamientos productivos que beneficien a todo el ecosistema económico, donde se permita una vinculación efectiva entre las empresas y los emprendedores.

Dentro de las estrategias que se aplican en la política de fomento al emprendimiento que se está analizando en este capítulo de la investigación, se debe traer a análisis una que es muy importante dentro de las nuevas tendencias de desarrollo económico que se da en el país. Pueden existir algunas otras más estratégicas que se citan en el texto de la política pero en lo que concierne a esta investigación se va centralizar en citar la estrategia de innovación y desarrollo tecnológico, básicamente dando apoyo a la formación de personas en los campos científicos y tecnológicos, en esta estrategia se estará involucrando todas las instituciones que tengan relación con el área científica como el Ministerio de Ciencia, Tecnología y Telecomunicaciones, instituciones educativas y empresas que trabajen en proyectos de alta tecnología. Otro punto importante de esta estratégica es que se basa en una serie de incubadoras y fortalecedores de proyectos que apliquen un nivel de innovación atractivo.

Luego de hacer el recorrido correspondiente por la historia de las PyME, desarrollo de normativa a través de los años, donde se indicó por épocas o periodos como se fue formando y gestando el modelo de PyME que actualmente existe en el sistema económico del país. Su participación y aporte al desarrollo económico del país, que sin duda ha sido relevante, y ni qué decir del empleo que generan, en esta parte de la investigación se finaliza hasta este periodo 2018, ya que exista un capítulo específico de este documento de investigación donde se analiza la situación actual de las PyME en Costa Rica. A manera de resumen y como una manera de realizar una especie de transición al siguiente tema referente a la normativa actual, se ha decidido presentar la siguiente Figura No 2 donde se ilustra cronológicamente en una línea del tiempo desde el año 2002 hasta el año 2019, cuales han sido las leyes más importantes que se han generado a lo largo de la historia reciente en materia de PyME en Costa Rica.

Figura No 2 Evolución Cronológica del Marco Legal para PyME



Fuente: Ministerio de Economía Industria y Comercio, Normativa Aplicable a las PyME en Costa Rica, 2019,

Como se observa en la figura No 2, desde el año 2002, el gobierno de Costa Rica se ha preocupado por la creación de leyes, que estén dirigidas a promover y fortalecer el desarrollo productivo del país, que se pueda crear un entorno favorable para el desarrollo empresarial y se explote el talento costarricense en el área de negocios. En la figura se describe todas las leyes y decretos que de alguna u otra forma, han sido la base jurídica del funcionamiento de las PyME.

Se recuerda que el artículo 50 de la Constitución Política de Costa Rica el cual dice: “el mayor bienestar a todos los habitantes del país, organizando y estimulando la producción y el más adecuado reparto de la riqueza “Gobierno de Costa Rica, 1948, p18

Sin duda alguna la creación de todas esas leyes se ha plasmado en una figura de PyME que actualmente se práctica en Costa Rica, como se vio en este apartado de la investigación se han creado una serie de normas y directrices importantes para fomentar la cultura de iniciación de negocios propios. Una vez agotado el capítulo de la historia y revisar las leyes que se han creado para las PyME en la siguiente parte de la investigación se abarcará las leyes que actualmente se utilizan para regular las pequeñas y medianas empresas.

Normativa Vigente.

En realidad, la mayoría de los gobiernos han realizado su aporte en proporcionar herramientas para que las PyME sean exitosas y se conviertan en verdaderas unidades de negocios.

Hoy día la base de la normativa que aplican a las PyME tiene como sustento en la ley No 8262 Ley de Fortalecimiento de la Pequeña y Mediana Empresa. Es en esta ley donde se establecen todos los lineamientos que han sido la base de la normativa actual, donde se tiene un ente articulador como lo es el Ministerio de Economía Industria y Comercio. Este Ministerio se convierte en el responsable de la coordinación para orientar y guiar las acciones de las respectivas instituciones de apoyo y órganos de la administración central y desconcentrada, así como las organizaciones privadas quienes tienen o fomentan la creación e incubación de los nuevos negocios del tipo PyME. Así lo indica el artículo número veinticinco de la ley 8262 en la siguiente cita:

Artículo 25.- El MEIC desarrollará herramientas de coordinación, que permitan orientar y guiar la acción de los entes y órganos de la administración central y descentralizada y de las entidades privadas que desarrollen programas y proyectos relacionados con las PyME, con el fin de armonizar esfuerzos y lograr una adecuada satisfacción de las necesidades de ese Sector” Asamblea Legislativa 2002, p10.

Adicionalmente se puede indicar como uno de los puntos más importantes y donde las PyME se podría decir que necesitan más apoyo es el área de financiamiento, para ello la ley provee una serie de opciones. Estas opciones son diversas dependiendo de la dimensión del negocio y su estructura organizacional. Dentro del portafolio de oportunidades de financiamiento que tienen las empresas pequeñas se encuentran los del tipo social dirigido a la población con algún tipo de riesgo social, y por otro lado se encuentra el financiamiento del tipo productivo. Para el financiamiento productivo las PyME tienen varias modalidades de crédito a su alcance, para interés de este proyecto se va a explicar la posibilidad que se apega más a la PyME en estudio. Existe la alternativa de optar o solicitar un préstamo o financiamiento por medio de la figura crediticia denominada FODEMIPYME, el cual es un fondo especial creado

por la ley 8262 administrado por el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, este fondo permite a las PyME acceder a créditos en condiciones especiales.

Otra opción que se pueden explorar las PyME en cuanto a financiamiento es el Sistema de Banca para el Desarrollo el cual es un mecanismo para financiar e impulsar proyectos productivos que se sintonicen con el modelo de desarrollo del país, así se desprende de su artículo número uno el cual habla de su creación:

Se crea el Sistema de Banca para el Desarrollo, en adelante SBD, como un mecanismo para financiar e impulsar proyectos productivos, viables, acordes con el modelo de desarrollo del país en lo referente a la movilidad social de los sujetos beneficiarios de esta ley. Asamblea Legislativa 2008, p1.

Como se ha abarcado en este apartado de norma actuales, el financiamiento se convierte en una de los ejes centrales de la consolidación de un PyME, varios de los proyectos se ven detenidos por no poseer el capital de trabajo necesario para echar a andar su idea de negocio, de allí que surge el interés de hacer un enunciado de las diferentes opciones de financiamiento para las PyME, y además de las acciones que está realizando las autoridades gubernamentales en cuanto a apoyo a las PyME, a propósito del gobierno del señor Carlos Alvarado Quesada en un comunicado de prensa emitido en el año 2019 , con título de Microempresarios podrán acceder a créditos, sobre ese comunicado de prensa de la presidencia se extrae la siguiente cita, “El Programa de Reactivación Económica de Microfinanzas canalizará ¢70.000 millones de recursos del Banco Popular y del Sistema de Banca para el Desarrollo para impulsar al menos 9.000 soluciones de financiamiento para microempresas “Ministerio de Comunicación, 2019, p1.

El comentario anterior se refleja la disponibilidad de opciones actuales que tienen las PyME para hacer realidad su sueño de negocio, importante reconocer todos los esfuerzos que se han observado por parte de las autoridades actuales para dar apoyo a las microempresas, aunque la cifra de millones disponibles para otorgar se queda corta ante la gran necesidad de recursos que demandan las PyME, por otro lado aunque las opciones de financiamiento existen , el acceso no es tan fácil y sencillo , dado que las entidades financieras encargadas solicitan un sin número de requisitos y documentación , que en ocasiones en lugar de agilizar el trámite, lo retrasan dando como resultado que las microempresas solicitantes del crédito desistan o no estén preparadas para cumplir con los requisito exigidos.

En el caso de la opción de financiamiento llamada Sistema Banca para el Desarrollo a continuación se podría ilustrar con la siguiente figura:

Figura No 3 Beneficiarios del Sistema Banca para el Desarrollo.



Fuente: Ministerio de Economía Industria y Comercio, DIGEPYME, Programas de Financiamiento para la PyME en Costa Rica www.pyme.go.cr, 2020, p26.

En la figura anterior se puede observar cuales empresas se pueden catalogar como beneficiarias de este sistema de financiamiento. En el esquema se agrupa la información en base al tamaño de la empresa, sector donde se desarrolla la actividad económica o producto de la PyME y en su última columna se refiere a los enfoques preferenciales. Estos enfoques se dirigen a grupos de mayor necesidad en relación con los planes de desarrollo del país. En el caso de las PyME que se catalogan como unidades de desarrollo el tema del financiamiento ha sido a lo largo de la historia uno de los obstáculos más comunes para que las PyME tengan una vida útil más extensa y que no sean simplemente un emprendimiento que sale al mercado un día y que por

cuestiones de liquidez y financieras no pueden mantenerse a flote en el mercado, este ambiente se asemeja a una esa selva donde todos compiten por sus intereses según sea el caso o actividad.

En el caso de la normativa fiscal y tributaria, las PyME deben de cumplir y estar al día con todas las obligaciones ante el fisco. Deben de estar registradas como contribuyentes en el la Dirección General de Tributación, y tener toda la información al día. Pueden optar por los diferentes regímenes de tributación, como lo son el régimen simplificado, Régimen especial agropecuario o el régimen tradicional. También se debe estar muy claro con el tipo de actividad económica que se quiere desarrollar dado que depende de esa actividad así serán las obligaciones.

Igualmente debe de cumplir con todas las nuevas directrices de la ley 9635 relacionadas al Impuesto de Valor Agregado, el cual se va a analizar más adelante en esta investigación. Según la normativa tributaria actual las PyME deben de presentar todas las declaraciones de los impuestos que estén ligados a la actividad económica que realicen sea el caso. Igualmente, este cumplimiento de obligaciones fiscales lo necesitan para mantener sus patentes y el estatus de PyME en el MEIC. Las PyME pueden recibir algún tipo de exoneración de impuestos según sea el área o tipo de actividad que desarrollen, como por ejemplo los productos relacionados con el área médica y cosmética podrían gozar de algún tipo de exoneración de impuestos.

Además de cumplir con toda la normativa que se expuso anteriormente las empresas clasificadas como PyME, deben de seguir toda una serie de reportes y obligaciones con el MEIC, como cumplimiento obligatorio para mantener el estatus de PyME, igualmente deben de seguir todas las responsabilidades de imagen y apego a los estándares establecidos en las políticas, propiciando la consolidación del sector empresarial.

También los emprendedores y las empresas incluidas en este modelo de negocio deben estar al día con todas las obligaciones que exige el Ministerio de Trabajo y la Caja Costarricense del Seguro Social en lo que se refiere a garantías laborales y de seguridad social solidaria. Si se clasifican como patronos deben estar inscritas en el CCSS y cancelar las planillas correspondientes de sus empleados en los periodos establecidos. De tener planilla o empleados deben de tener todas condiciones exigidas por las autoridades de trabajo del país. En el caso que la actividad económica necesite algún permiso especial del Ministerio de Salud o de patente especial necesariamente se deben de cumplir con toda la normativa que exigen los respectivos gobiernos locales.

Requisitos para ser PyME.

Se ha realizado una serie de enunciaciones en cuanto a la historia del modelo PyME y su normativa, historia y demás, ahora bien, en este momento se cree importante realizar una reseña de cuáles son los requisitos para ser clasificado como una PyME. Para esta calificación existe una certificación en la que deben participar las empresas, para saber si cumplen o no. Según las palabras de la señora Gabriela Leon Segura directora de DIGEPYME del Ministerio de Economía Industria y Comercio, indica lo siguiente: “por PyME se entiende toda unidad productiva de carácter permanente que disponga de los recursos humanos, los maneje y opere bajo las figuras de persona física o jurídica, en actividades industriales, comerciales, de servicios o agropecuarias”, Flores Montenegro Ana Yanzy, Como se constituye una PyME en el país, marzo 2019, p1.

A continuación, se presentarán cuáles son las características y condiciones que debe tener un negocio o una idea para que sea catalogada como una PyME.

Ser una micro, pequeña o mediana empresa: como primer paso la unidad productiva debe estar catalogado en una de esas tres agrupaciones, esto se puede averiguar tomando en cuenta una serie de factores como la cantidad de trabajadores que posee la empresa, el total de ventas, los activos, tomando en cuenta la siguiente tabla:

Tabla No 3 Factores que Determinan el Tamaño de la Empresa.

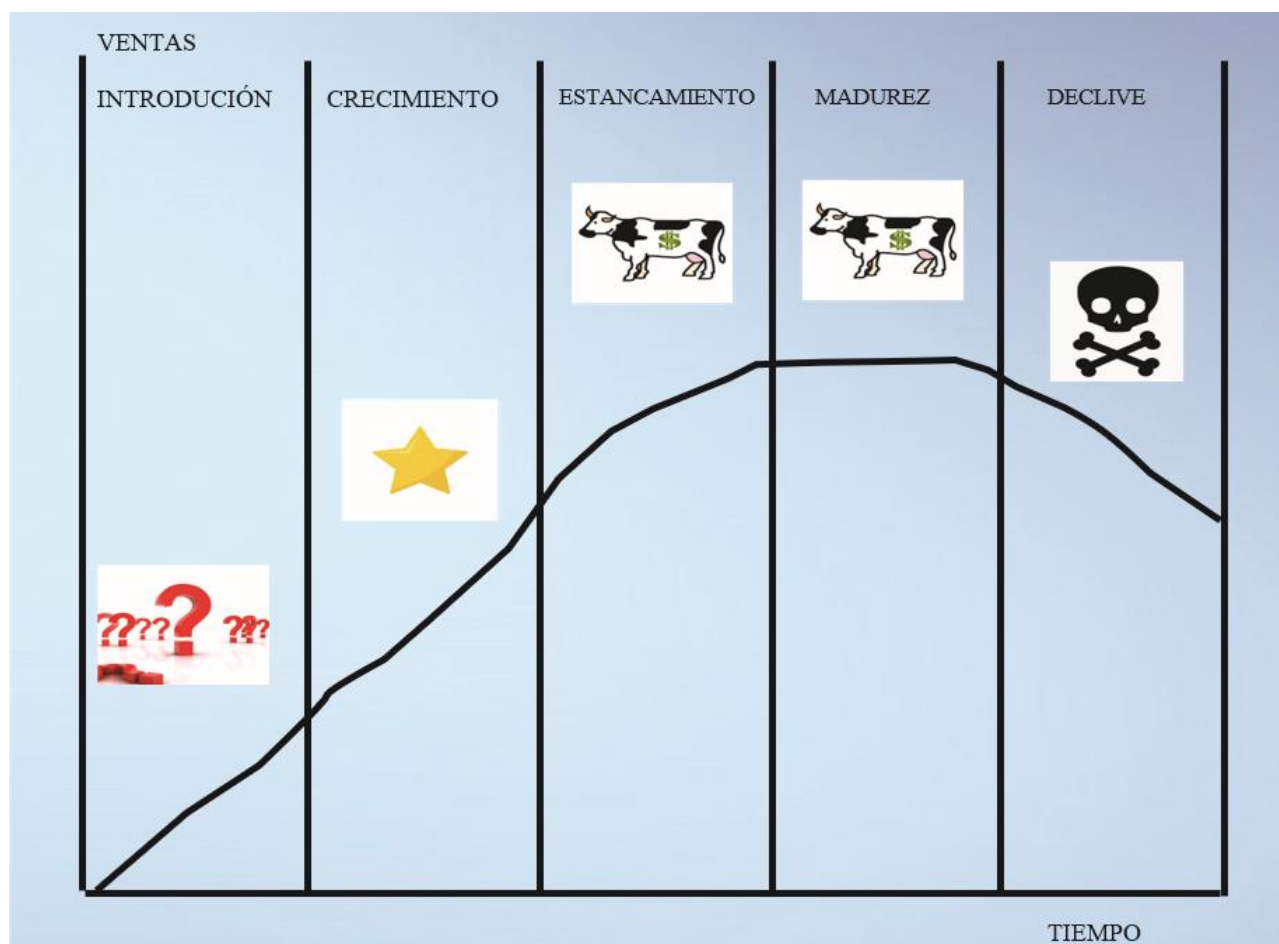
Factores que Determinan el Tamaño de la Empresa			
Tamaño	Ventas Anuales	Inversión Activos	Empleados
Microempresa	≤ \$150,000,00		1 y 10
Pequeña Empresa	≤ \$500,000,00	≤ \$250,000,00	6 y 30
Pequeña Empresa	≤ \$1,000,000,00	≤ \$500,000,00	31 y 100
Pequeña Empresa	> \$1,000,000,00	> \$500,000,00	más 100

Fuente: Creación propia del investigador (2021), tomado de Poder Ejecutivo, Ministerio de Economía Industria y Comercio, Decreto Ejecutivo N° 26426-MEIC, 1997, p1.

O bien el Ministerio de Economía, Industria y Comercio posee una herramienta matemática en su sitio web, donde pueden ingresar los datos de la empresa y esa aplicación dará un resultado la cual indicara si la empresa es una micro, pequeña o mediana empresa. En este caso la herramienta determina el tamaño mediante la ponderación matemática de una fórmula que

La empresa debe tener permanencia en el mercado: este requisito se refiere a que el proyecto debe de haber sobrevivido en el mercado durante al menos seis meses, o que su actividad este respaldado por alguna franquicia o consorcio. Esto por cuanto los proyectos de PyME deben de tener una rentabilidad y estabilidad debidamente comprobada, esto lo decide el mercado donde se destacan, la etapa del ciclo de la organización donde debe estar la empresa, debe estar consolidada o al menos tener ese periodo de incubación e introducción al mercado meta, donde ese tiempo permita ver resultados y un diagnóstico de que el proyecto es viable. En este caso la empresa debe estar en una etapa del ciclo de vida donde el empresario tenga un norte o al menos que su permanencia en el mercado sea garantizada. La empresa debe estar en una etapa de crecimiento y que su permanencia en el mercado no se vea comprometida por factores como la competencia, la voracidad del mercado o el desbalance económico, lo podemos ilustrar desde la Matriz del Ciclo de Empresa en la siguiente figura N°5:

Figura No 5 Etapa del Ciclo de la Empresa



Fuente: Garrido Buj S, Dirección Estrategia, 2 Edición, 2006, p63.

La empresa debe ser una unidad productiva formal: esto significa que la empresa debe estar constituida formalmente siguiendo y cumpliendo con todas las leyes que rigen las organizaciones en el país, por ejemplo, todo lo que tiene que ver con el registro ante el Dirección General de Tributación, CCSS, y si es una persona jurídica estar inscrita en el registro nacional de la propiedad. Cumplir con todas las obligaciones que exigen las autoridades en cuanto a la creación y funcionamiento de empresas se convierte en una ventaja competitiva ante las demás empresas que no están dentro del margen de la legalidad, así también los consumidores sentirán la confianza de estar realizando una compra segura y legalmente permitida. Este requisito es muy importante dado que le permite al estado realizar acciones de eliminación de la informalidad, así también este requisito se convierte en un beneficio para las empresas que están al día en sus obligaciones y en una franca formalidad. Las empresas que practican la informalidad tienen el riesgo de no ser tomadas en cuenta para proyectos de financiamiento, políticas de crecimiento, con respecto a esta situación de la informalidad que tanto afecta se puede referir el siguiente extracto:

Para las empresas, el hecho de ser informales, les imposibilita automáticamente el acceso a diversos mercados, como por ejemplo el crédito bancario formal, las licitaciones públicas y a ser proveedor de grandes empresas, que a menudo trabajan con empresas formales. Howard, F ,2001, p24.

La empresa debe clasificar según las partidas del CIIU: según sea el caso la empresa que quiera aplicar para ser una PyME, la actividad económica que desarrolle debe estar en la Clasificación Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas, según el transitorio II del Decreto 37121-MEIC, dicho decreto indica lo siguiente:

Transitorio II — Hasta tanto no se establezca una nueva actualización de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU), versión IV, se utilizará para las actividades empresariales como industriales, comerciales o de servicios, las siguientes clasificaciones:

- a) Actividad Industrial: de la partida 1010 hasta la 3320, con excepción de las partidas 2520, 3020 y 3040.
- b) Actividades Comerciales: De la partida 4510 hasta la 4799.
- c) Actividades de Servicios: de la partida 3510 a 3900; de la 4100 a la 4390; 4911 a la 5320; de la 5510 a la 5630; de la 5811 a la 6399; de la 6910 a la

7500; de la 7710 a la 7990; de la partida 8010 a la 8299; de la partida 8510 a la 8550; de la partida 8610 a la 8690; de la partida 9000 a la 9103 y de la 9200 a la 9329; de la partida 9511 a la 9603. MEIC, Decreto 37121-MEIC,2012, p10.

La empresa debe cumplir los requisitos exigidos en el Art 3 de la ley 8262: en este caso debe de estar al día con todas las obligaciones del tipo tributarias, CCSS y de garantías laborales referente al requisito se trae a referencia la siguiente cita “todas las PyME que quieran aprovechar los beneficios de la presente Ley, deberán satisfacer al menos dos de los siguientes requisitos: a-) El pago de cargas Sociales. B-) El cumplimiento de obligaciones tributarias. C-) El cumplimiento de obligaciones tributarias.” Asamblea Legislativa 2002, p2. En este caso la ley es bastante flexible dado que se solicita solamente el cumplimiento de dos de las tres condiciones, sin duda alguna esta dispensa de no cumplir las tres disposiciones se convierte en una ayuda para que las empresas se les haga más fácil estar certificadas como PyME en Costa Rica.

Como un último paso, la empresa que quiera ser certificada deberá cumplir con todo lo referente a documentación formal de trámite que exige el MEIC, como lo es completar un formulario de inscripción que tiene carácter de declaración jurada, donde se indica y proporciona una serie de datos importantes que luego se evalúan y se integran al expediente o perfil de la empresa, cuando finalice el proceso de inscripción y sea aprobada.

Luego de la explicación realizada en el apartado anterior referente a los requisitos, la investigación se ocupará de hacer reflexionar sobre los beneficios que se otorgan a las empresas que conforman el modelo de PyME. El parque empresarial que está incluido en la certificación de PyME goza de excelentes beneficios, pero al igual que en otras normativas y calificaciones debe cumplir a cabalidad con todos los requisitos.

Beneficios que reciben las PyME.

En el momento que una empresa se cataloga como una PyME de utiliza, a partir de ese momento es acreedora de varios derechos y beneficios que le permitirán consolidar su actividad y su organización en el mercado. Otro de los aspectos importantes es que se beneficiara de una serie de herramientas y asesorías que le ayudaran a que el proyecto desarrollo además de rentable perdure durante el tiempo y sea más exitoso. Se han dado ejemplos muy motivadores de empresas que aceleran su crecimiento a partir de su certificación como PyME, esto conlleva a

relacionar la eficiencia de este modelo con el cumplimiento a cabalidad de todas las recomendaciones y sugerencia que realizan las autoridades encargadas de fortalecer este modelo. A continuación, se enunciará los beneficios que reciben las PyME:

Acceso a financiamiento: se cataloga como uno de las ventajas más representativas para los proyectos catalogados como PyME, esta oportunidad de acceder a opciones de crédito con mejores condiciones que normalmente las entidades financieras no ofrecen. Igualmente, el sistema de Banca para el Desarrollo, las opciones de crédito que ofrece el INDER y otras entidades dan un respaldo excepcional al modelo de negocio. Siguiendo con la línea de los beneficios también las empresas de este tipo se pueden aprovechar de programas y fondos de financiamiento que se estipulan en el FODEMIPYME, como por ejemplo fondo de avales y garantías, fondos de crédito y servicios de desarrollo empresarial, estos avalados y supervisados por el Banco Popular y de Desarrollo Comunal. Por otro lado, el MICITT ofrece a las PyME acceso a fondos no reembolsables para innovación, por medio de un programa denominado PROPYME. Otras entidades como el INAMU, también ofrecen recursos para promover los proyectos de mujeres en el país. También a nivel bancario se promueve la política de apoyo a los proyectos de emprendedores, y se podrán encontrar opciones de crédito como por ejemplo en el Banco Nacional existe la línea de crédito denominada BN Emprendedores, la cual busca dar recursos a las empresas o proyectos emprendedores que necesiten de capital.

Acceso a capacitaciones y apoyo empresarial: existen programas de capacitación basada en contenidos de mayor necesidad para los emprendedores, como por ejemplo elaboración de planes de negocio, creación de empresas innovadoras, este último programa de capacitación estará dirigida especialmente a la formación de mujeres y jóvenes emprendedores. En estas capacitaciones y talleres los participantes pueden recibir asesoramiento en contenidos y temas organizacionales, como por ejemplo recursos humanos, presupuestos, uso adecuado de recursos, ahorro, modelos de operación sostenibles. Así como actualizaciones y actividades de formación en uso de tecnologías nuevas que puedan ayudar a mejorar la productividad del negocio. Algunos proyectos de PyME han fracasado por la poca preparación y asistencia en aspectos de ordenamiento estructural, de procesos, organización administrativa y estrategia empresarial.

Tarifas preferenciales: las PyME gozan de varias reducciones en tarifas que las demás empresas no lo tienen, estas tarifas reducidas se instaurarán como una ayuda más al desarrollo de

los pequeños y medianos negocios, ya que obtienen una reducción en el costo de tarifas o cánones que al final se reflejan una rebaja en los gastos o en la inversión que deben de realizar para poner en marcha el proyecto. Dentro de los cobros reducidos que tienen derechos las PyME se pueden mencionar los siguientes: Tarifa única al tramitar el permiso sanitario de funcionamiento, para este caso a las microempresas se les cobra una tarifa fija de \$20. También este tipo de empresas deben pagar una tarifa preferencial en el trámite de registros sanitarios para productos, tienen un descuento del 20% de la tarifa actual. También podrán optar por una tarifa preferencial en la revalidación anual de empresas ante el Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos. Para los negocios o empresas catalogados como micro y pequeños gestores de residuos, se podrá optar por una tarifa diferencial de \$5 según Art 49 Decreto N° 41526-S-MINAE-H. Dentro del marco de beneficios por tarifas también pueden acceder a una tarifa exclusiva y preferente en las herramientas o servicios que ofrece correos de Costa Rica tales como PYMExpress y Exportafácil.

Exoneraciones: en la parte de exoneraciones las micro y pequeñas empresas se pueden acreditar una serie de exoneraciones significantes como por ejemplo la exoneración al impuesto de personas jurídicas el cual se cancela cada año a Tributación Directa esta exoneración tiene su soporte en la Ley 9428 de dicho impuesto. También tienen la opción de una exoneración en el Impuesto de Valor Agregado en el pago de alquileres en montos menores a 669,000.00 mil colones.

Se recuerda que las empresas pequeñas y medianas para aplicar las exoneraciones anteriores relacionadas al Impuesto de Personas Jurídicas y del IVA en los alquileres, se debe de tramitar por medio de la plataforma EXONET del Ministerio de Hacienda. Para finalizar el enunciado de exoneraciones, y una de las más importantes se refiere a que las pequeñas y medianas empresas tendrán una exoneración escalonada en el pago del impuesto sobre la renta en los primeros tres años de operación, según la ley 9635 de Fortalecimiento de las Finanzas Públicas. Es relevante resaltar que este tipo de exenciones se convierten en un apoyo sustancial y desahogo para las finanzas de las pequeñas y medianas empresas, que generalmente al inicio de un proyecto no poseen esa robustez económica.

Sello PyME: el sello PyME es un distintivo que se adquiere a la hora de estar al día en sus obligaciones en el MEIC, esta herramienta se presenta como una herramienta de diferenciación

en el mercado ante las demás empresas , donde se pretende relucir el modelo PyME y que la comunidad los consumidores, proveedores y el público en general conozca o visualice que cuando las empresa poseen ese sello , el consumidor puede tener seguridad de que la empresa está registrada debidamente y que su operación y productos están debidamente inscritos y supervisados por estándares de calidad que el MEIC aplica a estas empresas. En lo referente al sello PyME en el Decreto N° 38254 del MEIC denominado Reglamento para la Obtención, Uso y Aplicación del sello PyME, en su artículo cinco dice lo siguiente:

La naturaleza de Sello PyME: es un distintivo que permite potenciar la gestión empresarial, la calidad de los procesos, productos y servicios de aquellas PyME que se encuentran registradas en el SIEC y que cumplan con las disposiciones que establece este reglamento. Poder Ejecutivo, MEIC, 2014, p5.

Este distintivo se representa como un reconocimiento a la calidad de la empresa, sus productos y procesos que desarrolla, así también se genera un grado de nacionalismo y pertenencia al país, que ayuda a la expansión de una marca país exclusiva de Costa Rica, y que las empresas se identifiquen con el país y sus iniciativas comerciales. En las siguientes imágenes se presentarán visualmente los sellos PyME, tanto del tipo básico como sus diferentes variables, su diseño tiene relación directa con el símbolo nacional de la carreta, que representa el papel que desempeño la carreta como medio de carga y transporte.

Imagen N° 1 Sello PyME Básico



Fuente: PyME El Financiero, Portal Digital EL Financiero,2013, www.elfinancierocr.com.

Existen algunas variaciones en el sello PyME que le permiten a las empresas sobresalir en algún tema en específico, en base esto las empresas pueden optar por un sello PyME básico, o por un sello PyME de Valor Agregado que puede otorgarse según solicitud del interesado cumpliendo con algunas condiciones adicionales. En la siguiente imagen se puede observar las diferentes variedades de sello PyME de Valor Agregado:

Imagen N° 2 Sello PyME de Valor Agregado



Fuente: PyME El Financiero, Portal Digital EL Financiero,2013, www.elfinancierocr.com

Como se observa en la imagen anterior, las PyME pueden obtener varios tipos de sellos según sean las fortalezas y donde cree la empresa tiene una calidad que crea conveniente que el consumidor lo sepa a la hora de valorar o tomar la decisión.

Al respecto el viceministro de Economía y Comercio, Luis Alvarez Soto dijo lo siguiente en una entrevista al medio digital EL Financiero en el año 2013:

Con el Sello Pyme tenemos un elemento más utilización de imagen gráfica para visualizar una empresa y darles valor a sus productos. Sin duda funcionará también para que los consumidores puedan identificar los productos costarricenses. Una vez que se realice la solicitud, a través de Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME) se le hará llegar los archivos gráficos y el infográfico o reglamento de uso para que sepan cuál es el uso correcto del material. Alvarez S. Luis. 2013, p1.

Como lo indica el viceministro el sello PyME se convierte en un elemento identificador de la empresa y sus productos, que se visualiza de una forma gráfica y atractiva al consumidor.

Otros beneficios: para finalizar este apartado de beneficios para los negocios incluidos dentro el parque empresarial PyME, se puede mencionar la participación en ferias empresariales y encuentros de negocios organizados por el estado, así como también tendrán participación como proveedor del estado. Esto tipo de beneficios de acompañamiento son tan importantes como los económicos, ya que la principal estrategia para que un producto penetre en un mercado es la promoción. A continuación, un extracto de un comunicado de prensa de casa presidencial en relación al tema:

Como empresa pública, solidaria y comprometida con el desarrollo del país, es también nuestro deber apoyar e impulsar el progreso y la competitividad de las PyME, pues cuando les brindamos colaboración no solo promovemos su crecimiento, sino también el de su familia, las personas a las que les brindan empleo, la comunidad en general y con ello, contribuimos a reactivar la economía; por ese motivo este tipo de ferias son tan importantes para nosotros. Poder Ejecutivo Comunicado de Prensa, noviembre 2020, p1.

Estado actual del Modelo PyME.

En la actualidad el modelo PyME, se encuentra en un estado de crecimiento constante dada la tendencia de las personas a crear su propio negocio y establecer proyectos formalmente. Se ha visto en la economía actual que las PyME cumplen un papel importante en el desarrollo del país. Las PyME representan un 97 % del total del parque empresarial que existe en el país actualmente. También son generadoras de más de un 25 % del empleo en Costa Rica.

Dentro de las estrategias que actualmente se están aplicando para este sector está la Política Nacional de Empresariedad 2019-2030, esta política es la que actualmente está orientando el futuro y presente del modelo PyME.

Imagen N° 3 Ejes de la Política Nacional de Empresariedad 2019-2030



Fuente: Ministerio de Economía Industria y Comercio (2019) Estado de Situación PyME N° Serie 2012-2017, abril 2020 p41.

Mi Lavado Móvil.

Historia: La empresa Mi Lavado Móvil se fundó en el año 2009 como una iniciativa de los señores Oscar Lizano Acosta y la señorita Marianela Mora Rojas, de generar recursos económicos e ingresos para poder suplir sus necesidades. Los propietarios en sus escritorios de trabajo se preguntaron y analizaron el papel del automóvil en la vida cotidiana, el cual ha venido cobrando importancia hasta el día de hoy, no sólo porque cada vez hay más vehículos en las calles, sino también porque a causa de esto cada vez se pasa más tiempo en congestionamientos viales. Por otra parte, el automóvil se ha convertido en parte de la imagen proyectada por sus dueños. Es así que, con los años, conducir un auto limpio se ha convertido en parte indispensable de la presentación personal, de igual forma que un buen traje o vestimenta prolonga la imagen de la persona los vehículos en ocasiones para algunas personas se convierten en tesoros y como tales les dan todo el mantenimiento y limpieza que se merece.

De esta forma, la industria del lavado de automóviles en Costa Rica se ha desarrollado y crecido para ofrecer a los consumidores opciones que ayuden a la calidad de vida y sean una herramienta que les ayude a invertir mejor su tiempo, desde su hogar.

Primeramente, la idea nació con una visita a un lavacar donde vieron la necesidad de que pasaría con las personas o empresas que no tenían la posibilidad y condiciones de llevar los carros a los lavacar. Desde ese momento surgió la idea de llevar un lavado a domicilio, a donde se ubican los clientes. De allí nació el nombre de Mi Lavado Móvil, el cual obviamente quiere que se haga alusión a la movilidad del servicio a domicilio, el lavado se movilizara a cualquier lugar. El objetivo primordial de la empresa se basó en impulsar el lavado de automóviles mediante una unidad móvil, fácilmente desplazable a cualquier locación, de manera que el servicio se pueda prestar a domicilio. El concepto se presta para que el servicio se ofrezca en cualquier lugar donde se encuentre el cliente, sea este su casa, lugar de trabajo o estudio, estacionamientos públicos o locales comerciales, entre otros. Como una respuesta al estilo de vida que llevan muchas personas donde el tiempo es valioso, se crea la oportunidad de ofrecer un servicio donde el cliente pueda estar realizando otras tareas en su lugar de domicilio y trabajo durante el proceso de lavado. En el caso de las flotillas de las empresas se observó una oportunidad de mercado potencial dado que las flotillas con una cantidad de vehículos importante se impactaban directamente en el aumento de los gastos de traslado, combustible, desgaste de

llantas, así como el gasto por el chofer para llevar los vehículos a un local o establecimiento donde se prestan los servicios de lavado.

Imagen N° 4 Logo Mi Lavado Móvil.



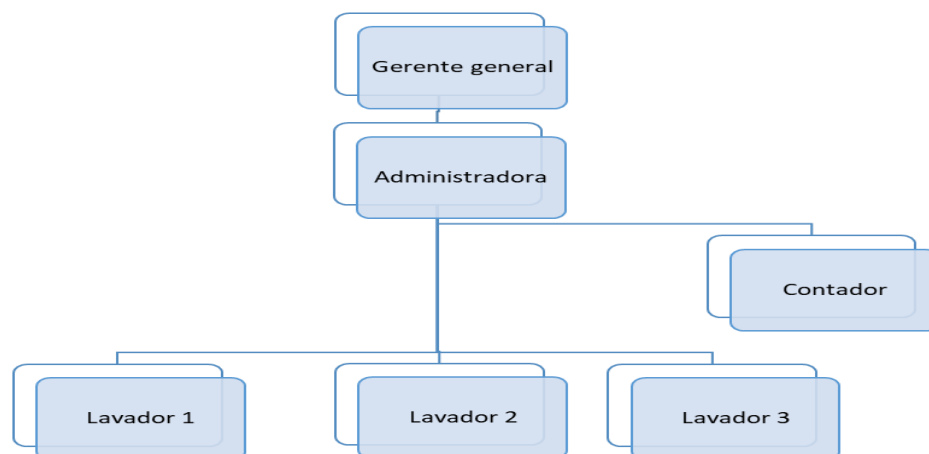
Fuente: Mi Lavado Móvil, Sitio Oficial www.wgcostarica.com, 2021.

Los inicios del proyecto no fueron los más alentadores y rentables para los propietarios ya que al ser un servicio poco conocido en ese momento, todos los esfuerzos se centraron en conseguir o conformar la cartera de clientes. En ocasiones la prestación de los servicios de lavado no conseguía llegar al punto de equilibrio mínimo para poder seguir manteniéndose en el mercado, pero la empresa y sus encargados no se intimidaron ante las situaciones difícil y lograron salir adelante. Luego de esta primera etapa de introducción en el mercado, la empresa se estabilizó y logró generar un nombre y sobrevivir a los obstáculos de ser un oferente nuevo de ese servicio. La empresa Mi Lavado Móvil tiene su centro de operaciones en el cantón de Curridabat, específicamente en el distrito de Guayabos. Cuentan con una pequeña bodega donde almacenan los equipos de lavado, como por ejemplo hidro lavadoras, secadoras, sopladoras y además de ello también tienen la bodega de productos químicos como champo, abrillantadores y ceras, las cuáles también son utilizadas en el proceso de lavado y detallado de los vehículos.

Estructura administrativa: el modelo de negocio de Mi Lavado Móvil está basado en capital de origen nacional aportado por lo propietarios Oscar Lizano Acosta y la señorita Marianela Mora Rojas. La empresa actualmente está conformada por un gerente general, una administradora y un contador, lo anterior en la parte administrativa y contable. Esta área se encarga de la dirección, coordinación y servicio al cliente, así como las ventas de los servicios.

En cuanto al área operativa está conformada por tres empleados que se dedican a realizar las tareas de lavado que solicitan los clientes. Como se puede observar la estructura es pequeña propia de un negocio familiar.

Figura No 6 Organigrama Mi Lavado Móvil



Fuente: Creación del investigador (2021), tomada de entrevista a propietarios del negocio Mi Lavado Móvil, julio,2021.

Es importante aclarar que el modelo de Mi Lavado Móvil está bajo el nombre de Wood Group Inc. S.A., y es representada legalmente por este grupo, a pesar que el grupo solo posee la actividad de lavado de vehículos. En resumen, el nombre oficial del negocio es Wood Group Inc. S.A. y funcionan bajo el nombre de fantasía de Mi Lavado Móvil. Para esta investigación se tomará como nombre Mi Lavado Móvil, ya que es el nombre y la imagen que representa el servicio, además reconocida por los clientes, proveedores y el mercado. Aunque la empresa no tiene una estructura delimitada, los propietarios tratan de hacer un esfuerzo grande por mantener un orden administrativo principalmente en lo que se refiere a los gastos, búsqueda de clientes, participación en licitaciones del estado y en especial de tener un balance entre inversión e ingresos racional, acorde a la situación económica de la empresa. La empresa según sus características actualmente está catalogada como una microempresa dado que su estructura actual y los ingresos califican para estar en ese estrato. Dentro de los beneficios que se describieron

anteriormente en esta investigación la empresa Wood Group Inc. S.A. tiene todos los registros actualizados como PyME y goza de todas las ventajas que ello conlleva como por ejemplo participar en negocios con el estado, participar en licitaciones y desde luego tener todas las exoneraciones y tarifas presenciales. Aunque las empresas PyME es estructura es pequeña en este caso si se tiene claro una visión y misión del negocio

Misión “Somos una empresa dedicada al servicio de lavado de todo tipo de autos, con un personal profesional, honesto y altamente capacitado; Ofrecemos un servicio de calidad a precios razonables, mediante un trato amable y el uso de tecnología avanzada, superando las expectativas de nuestros clientes”.

Visión “Ser la empresa número uno en el país, expandiendo nuestro servicio a todo el territorio nacional, convirtiéndose en la preferida por los clientes de la industria de lavado de vehículos a domicilio”.

Situación actual de Mi Lavado Móvil: actualmente la empresa tiene un posicionamiento importante en el mercado, se ha formado toda una reputación alrededor del nombre Mi Lavado Móvil, producto de todo el buen trabajo que han dado a sus clientes. Actualmente la empresa ha ampliado el portafolio de servicios y ha evolucionado junto con las nuevas tecnologías y necesidades de los clientes, ofreciendo al consumidor una gama amplia de servicios. En el caso del lavado de automóviles la empresa en la actualidad ofrece varias opciones según sea la necesidad del cliente. Algunos de esos servicios se describen a continuación: como es el caso del servicio de limpieza profesional: este servicio incluye un lavado, aspirado total de la unidad o vehículo, este paquete es uno de los más populares dentro de la clientela que atiende esta empresa, actualmente el precio al cliente es de 10,000.00 colones.

Tabla N° 5 Servicio de Limpieza Profesional.

Prelavado	<ul style="list-style-type: none"> • Pre-lavado con Hidrolavadora a 2000 PSI de presión para remoción de suciedades sueltas.
Lavado a mano	<ul style="list-style-type: none"> • Lavado a mano con telas de microfibra para la carrocería y vidrios con Champu.
Lavado e llantas	<ul style="list-style-type: none"> • Lavado con cepillo de las llantas y lavado de los guardabarros con detergente especial
Lavado de vidrios	<ul style="list-style-type: none"> • Lavado de vidrios y aplicación de producto para limpieza.
Secado a mano	<ul style="list-style-type: none"> • Secado de la carrocería con franela especial, que garantice el cuidado de la pintura. Secado de partes internas de las puertas y laterales internos del vehículo
Aspirado interiores	<ul style="list-style-type: none"> • Aspirado Interior Básico (Incluye asientos, alfombras y áreas visibles del piso)
Aplicación abrillantador	<ul style="list-style-type: none"> • Limpieza y aplicación de abrillantador sin silicona a las partes internas (cabina), fabricadas con vinil sintético y plástico..
Encerado a mano	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación y remoción a mano de cera líquida al vehículo utilizando franela o espuma especial para untar la cera.

Fuente: Creación del investigador (2021), tomado del sitio <https://wgcostarica.com/servicios>, julio,2021.

Como se indicó anteriormente la empresa Mi Lavado Móvil, tiene variedad en sus servicios, además de los servicios o paquetes explicados anteriormente, también ofrecen el servicio de lavado y limpieza de tapicería interna de los vehículos, esta opción igualmente que las anteriores se realiza de una forma muy profesional y delicada, ya que deben de tener mucho cuidado y delicadeza con algunos materiales especiales de las tapicerías , como por ejemplo cuero, grabados, bordados , piezas de maderas finas.

Este servicio consiste en realizar una limpieza de toda la tapicería del vehículo o en algunas ocasiones solo de los asientos, pero también se puede incluir el techo o alguna otra parte del vehículo que este tapizada, en esta labor se utilizan productos especializados que puedan colaborar a la extensión de la vida útil de la tapicería, este paquete de limpieza tiene un precio de 15,000.00 colones. En la tabla N° 6 se desglosan los diferentes servicios de lavado de tapicería.

Tabla N°6 Servicio de Limpieza de Tapicería.

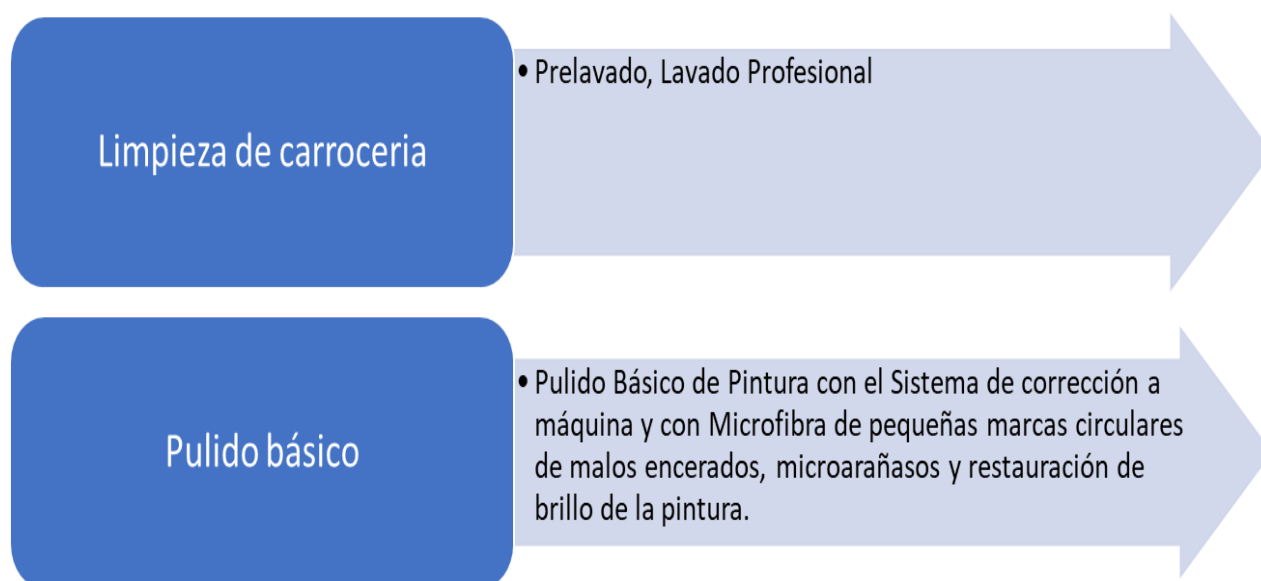
Aspirado profundo	<ul style="list-style-type: none"> • Aspirado profundo del interior del vehículo (Incluye asientos, alfombras, maletero (si lo posee), todo el piso y parte interna del techo del vehículo.
Limpieza Total	<ul style="list-style-type: none"> • Limpieza total y profunda en el interior de la cabina del vehículo; tales como volante, asientos, partes internas forradas en vinil y metal, panel de control, pedales, puertas, "dash", limpieza en la parte trasera de los asientos.
Limpieza asientos de tela	<ul style="list-style-type: none"> • En caso de asientos de tela se hará lavado para eliminación de manchas con lavadora a presión y espumas especiales. No aplica para techo y pisos.
Limpieza asientos de cuero	<ul style="list-style-type: none"> • En caso de tener asientos de cuero se hará una aplicación de limpiador, acondicionador y restaurador para asientos de cuero.
Limpieza de telas suelos	<ul style="list-style-type: none"> • Limpieza profunda a máquinas de alfombras para los pies.

Fuente: Creación del Investigador (2021), tomado del sitio <https://wgcostarica.com/servicios>, julio,2021.

También la empresa, ofrece un servicio de pulido de carrocería, dirigido a aquellos clientes que quieren ver a su vehículo en las mejores condiciones, y de dar un buen mantenimiento acabado a la pintura y carrocería del vehículo, este proceso elimina las imperfecciones y rayones que pueda tener la carrocería propias del uso normal, inclemencias del tiempo, polvo y accidentes leves que a la vista proyectan una mala imagen del vehículo.

Este proceso también alarga la vida de las pinturas, así como también les devuelve el brillo y aspecto de nuevo, este servicio se puede adquirir por un monto de 30,000.00 colones.

Tabla N°7 Servicio de Pulido Básico de Carrocería.



Fuente: Creación del Investigador (2021), tomado del sitio <https://wgcostarica.com/servicios>, julio,2021.

Todos los servicios anteriores se pueden dar en la cochera de la casa del cliente solo con una rápida coordinación con el centro de operaciones, de allí el secreto de que la empresa ha sobrevivido en la selva de la economía y a entornos difíciles propios de un negocio pequeño. La estrategia se ha basado en dar un servicio de calidad que sin duda alguna es importante, en relación a este tema podemos renunciar la siguiente cita: “los servicios son productos intangibles, inseparables, variables y perecederos; por ellos, los servicios normalmente requieren más control de calidad, credibilidad del proveedor y adaptabilidad.”, Kotler, 2001, p396. Adicionalmente a esa estrategia de calidad total, se ha tenido que aplicar otras estrategias y sacrificios importantes

en la parte de inversión o de desarrollo hasta de los propios dueños. A manera de resumen se presenta la siguiente tabla donde se resumen los precios que tienen los diferentes servicios:

Tabla N°8 Tarifas de Servicios de Lavado empresa Mi Lavado Móvil.

<p>Servicio de Limpieza Profesional</p> <ul style="list-style-type: none"> • Precio €10,000.00
<p>Servicio de Limpieza de Tapicería</p> <ul style="list-style-type: none"> • Precio €15,000.00
<p>Servicio de Pulido Básico de Carrocería</p> <ul style="list-style-type: none"> • Precio €30,000.00

Fuente: Creación del investigador (2021), tomado del sitio <https://wgcostarica.com/servicios>, julio,2021.

Por ello se analiza a continuación una revisión de la situación de la empresa basado en las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que pueden estar presentes en el ambiente de desarrollo de la empresa, lo que comúnmente se llama en la teoría organizacional como un análisis FODA, este análisis permitirá ver la situación externa e interna de Mi Lavado Móvil y de allí se pudieran generar algún tipo de recomendaciones o estrategias a seguir. El FODA permite a la empresa saber dónde estoy, con quien, como estoy y cuál es la acción y reacción de entorno en cuanto a mi negocio o actividad económica.

Este ejercicio se constituye en una retroalimentación para la empresa, en el caso de esta investigación se toma como una revisión de las posibilidades de expansión o alguna oportunidad de negocio complementario.

Fortalezas: Mi Lavado Móvil la principal ventaja de este negocio es su atención personalizada y que, al ser una empresa familiar y pequeña, las decisiones se pueden tomar de inmediato y así dar una solución ágil y rápida a los clientes. En una segunda instancia una

fortaleza bien definida es la experiencia que posee su recurso humano, así como la atención al cliente que se predica en la empresa. Otra de las fortalezas a relucir es que la trayectoria y experiencia en el mercado, ubican a Mi Lavado Móvil como una empresa de muy buena fama y reputación en el ámbito del servicio de lavado. La marca Mi Lavado Móvil goza de una buena posición en las preferencias de los consumidores de servicio de lavado. Así también la especialización que se ha desarrollado en los últimos años basada en la participación en licitaciones públicas ofreciendo el servicio de lavado empresarial, les ha permitido hacer una cartera de clientes estatales permanentes, lo cual le proporciona a la empresa un ingreso constante durante la vigencia de los contratos, dentro de los clientes que han contratado el lavado de flotilla se encuentran: Banco Popular de Desarrollo Comunal, Ministerio de Hacienda, INEC entre muchos otros. Sumado a las anteriores ventajas o fortalezas se podría decir que la empresa Mi Lavado Móvil tiene actualmente alianzas estrategias con proveedores de productos de lavado de vehículos de muy alta calidad, por ejemplo, con los distribuidores de la marca Meguiars, marca especializada en el mercado en la línea de lavado y cuidado de pintura de vehículos y también tiene una relación comercial muy consolidada con los representantes de la marca Karcher, una marca de origen alemán muy reconocida a nivel mundial la cual se especializa en proveer equipo utilizado en procesos de lavado como lo son hidro lavadoras, secadoras, aspiradoras y más. Una de las fortalezas más relevantes en relación al tema de investigación y dentro del marco de la legalidad de un negocio es estar debidamente inscrito en las diferentes instituciones gubernamentales como lo es el registro en el Ministerio de Hacienda, específicamente en la Dirección de Tributación con esto los clientes se aseguran una responsabilidad fiscal por parte de la empresa, además de cumplir con todas las disposiciones de facturación electrónica y el formalismo del negocio. Sin duda alguna el sello PyME es una característica diferenciadora que se puede utilizar como signo de imagen y de cumplimiento de estándares de operación y organización aprobados y supervisados por las autoridades del Ministerio de Economía Industria y Comercio.

Oportunidades: dentro de las oportunidades que se presentan a la empresa se encuentra la de aumentar su capacidad de respuesta con una unidad móvil más que vendría a reforzar el equipo que actualmente trabaja, una unidad de lavado significaría llegar a más clientes o realizar los trabajos en menos tiempo, dado que las tareas se realizan con más equipo y personal disponible, con el objetivo de atender la demanda creciente del servicio. Otra oportunidad que

no se puede perder de vista es que existe un mercado cautivo y potencial que es el lavado de muebles y alfombras, se ha detectado que en los lugares o instituciones donde ya prestan el servicio de lavado de flotilla vehicular existen alfombras, muebles, sillones, paneles modulares, cortinas que se observa que necesitan limpieza y mantenimiento. Se tiene el equipo que es el mismo que se utiliza para los vehículos, también se tiene la experiencia y el conocimiento de cómo hacer las tareas de limpieza, y la necesidad de los clientes existe. Incluso estos servicios se pueden otorgar como un valor agregado al lavado de vehículos, y con ello generar fidelidad y cautivar al cliente.

Debilidades: al ser una estructura pequeña las funciones administrativas y gerenciales se recargan en los propietarios, en temporada alta los propietarios no dan abasto con la demanda de trabajo, por lo anterior se hace necesario realizar una organización de funciones para que el trabajo fluya y se atienda de una manera correcta. La principal actividad de negocio de Mi Lavado Móvil es atender los contratos con las entidades estatales y empresas particulares, se podrían decir que la no existencia de una persona que se encargue de atender los contratos con el estado directamente es una debilidad, dado que se pueden estar escapando detalles o deficiencias en la prestación del servicio. Actualmente no se cuenta con una persona encargada exclusivamente del área de contratación administrativa, eso podría catalogarse como una debilidad en la estructura organización, el volumen de licitaciones, contratos con el estado es una excelente fuente de ingresos para el negocio.

Amenazas: la proliferación de lavaderos y servicios similares de lavado representa una amenaza para la empresa, dado que se podrían convertir en competencia equiparada. Burocracia y requisitos de participación en las licitaciones públicas, por ejemplo, los requisitos que exigen algunas empresas o entidades estatales son demasiados, en ocasiones por ser una empresa pequeña no tiene el presupuesto ni los recursos económicos para cumplir con una serie de requisitos, como certificaciones, planimetría, procesos y ordenamiento administrativo. Nuevas formas de locomoción como el transporte público, motocicletas, bicicletas producen el desuso de los automóviles y por lo tanto la demanda de servicios de lavado disminuye.

Sin duda alguna para la empresa y el investigador luego del análisis y presentación de los datos que resultaron de realizar el esquema de FODA a la empresa Mi Lavado Móvil, se concluye que la empresa tiene buenas posibilidades de aumentar su rentabilidad por medio de la explotación de las fortalezas que en este momento se tienen. Y en la medida que los recursos

económicos y las posibilidades de los propietarios lo permitan se deben de aprovechar las oportunidades que se presentan en el mercado en este momento. En cuanto a las debilidades es importante para la empresa hacer todos los esfuerzos posibles para atacar y eliminar esas debilidades que se presentan en este momento, ya que esas debilidades podrían ser aprovechadas por la competencia y causar algún tipo de daño a afectación al negocio.

En cuanto a las amenazas provenientes del entorno externo se podría decir que se debe realizar una mitigación de esas amenazas por medio de planificación y estrategia de mercadeo que prepare a la empresa ante cualquier cambio de gusto de los clientes. Igualmente, se aconseja estar al día con todas las obligaciones que exige el gobierno, para no tener problemas a la hora de participar en los procesos de licitación pública.

Tabla N°9 Análisis FODA Empresa Mi Lavado Móvil.



Fuente: Creación del investigador (2021), tomada de entrevista a propietarios del negocio Mi Lavado Móvil, julio,2021.

La empresa Mi Lavado Móvil, actualmente posee una serie de certificaciones importantes como lo son el sello PyME y el sello de ECO-FRENDLY, la primera garantiza que la organización cumple con altos estándares de calidad para ser parte del sector PyME.

Por otro lado, el sello de ECO-FRIENDLY indica que la empresa Mi Lavado Móvil está comprometida con la protección del ambiente, y de desarrollar la actividad de una forma responsable y sostenible con el ambiente, para cumplir con ese fin se utilizan productos amigables con el ambiente, además de que se promocionan las prácticas y acciones para el ahorro de agua en los procesos de lavado que se hacen.

Imagen N° 5 Certificaciones y Registros de Mi Lavado Móvil.



Fuente: Mi Lavado Móvil, Sitio Oficial www.wgcostarica.com, 2021.

Como se ha explicado en este capítulo la empresa Mi Lavado Móvil es un modelo que tiene mucho espacio para expandir su negocio, principalmente a otros servicios, según indican los

propietarios en un futuro no muy lejano tienen el proyecto de reubicar la empresa en un espacio más adecuado que permita aumentar el personal, el equipo y las unidades de atención.

Dado que como empresa y proyecto personal de los propietarios no quieren que queden rezagados en el mercado y seguir siendo la empresa que son hasta el día de hoy o bien realizar todas las mejoras que necesitan, siempre y cuando se realice de una forma planificada y sobre todo tener muy en cuenta el papel que ha venido haciendo la empresa como generadora de empleo y promotora de valores del trabajo, honestidad, respeto y servicio.

Normativa Anterior

Impuesto General sobre las Ventas Ley 6826

Antes de julio 2019, la ley que regulaba temas referentes al impuesto de ventas fue la ley número 6826, en esta norma se hace referencia al impuesto cedular llamado Impuesto General sobre las Ventas, el cual se define el objeto del impuesto de la en su artículo número uno de la siguiente forma:

Objeto. El impuesto es general tratándose de las ventas de mercancías y específico en el caso de la prestación de los servicios indicados en el artículo 1º de la ley y en ambos casos, se aplica a las operaciones gravadas que se efectúen en el territorio nacional, destinadas al uso o consumo en el mercado interno. Reglamento a la Ley General del Impuesto de Ventas, Poder Ejecutivo ,1982, p5.

Para tener una visión más clara del alcance de este impuesto a las actividades económicas a continuación se indica quienes son los obligados tributarios a declarar el impuesto según el artículo número cuatro de la ley 6826:

Las personas físicas o jurídicas, de derecho o, de hecho, públicas o privadas, que realicen ventas o presten servicios en forma habitual, son contribuyentes de este impuesto.

Asimismo, las personas de cualquier naturaleza, que efectúen importaciones o internaciones de bienes, están obligadas a pagar el impuesto, de acuerdo con lo previsto en el artículo 13 de esta Ley.

Además, son declarantes de este impuesto las personas, físicas o jurídicas, de derecho o, de hecho, públicas o privadas, que realicen ventas por exportaciones.

Todos los exportadores, contribuyentes o no contribuyentes de este impuesto, están obligados a presentar declaraciones.

Se crea el régimen de tributación simplificada para pequeños contribuyentes, conforme se establece en los artículos 27, 28, 29 y 30 de esta Ley. Estos contribuyentes deberán llevar registros contables especiales, en la forma y las condiciones que se determinen en el Reglamento de la presente Ley. (Así reformado por el artículo 22 de la Ley de Justicia Tributaria N° 7535 de 1° de agosto de 1995). Ley General del Impuesto de Ventas, Poder Ejecutivo, 1982, p3.

Como lo indica el artículo citado anteriormente se describe los datos que deberán declarar, así también se crea un régimen simplificado para aquellas empresas pequeñas que su estructura lo permita. En el caso de la PyME que se está investigando, Mi Lavado Móvil está incluida en presentar este impuesto ya que su actividad económica está incluida dentro de los servicios que deben declarar, así lo vemos en el artículo número uno de la Ley General sobre el Impuesto de Ventas, “Se establece un impuesto sobre el valor agregado en la venta de mercancías y en la prestación de los servicios siguientes “, poder ejecutivo, 1982, p1, en su literal q, el cual se refiere a : “q) Lavado, encerado y demás servicios de limpieza y mantenimiento de vehículos” poder ejecutivo, 1982, p2, este literal agregado y modificado por el artículo número diez y seis de la Ley N° 8114, denominada Ley de Simplificación y Eficiencia Tributaria del 4 de julio del 2001, donde se modificaron los siguientes literales (Así adicionados los incisos o), p), q), por el artículo 16 de la Ley N° 8114, Ley de Simplificación y Eficiencia Tributaria, de 4 de julio del 2001). Antes de esta modificación en el 2001 los servicios de lavado de vehículos no estaban sujetos al impuesto de venta.

En lo que se refiere al hecho generador en la Ley General Sobre el Impuesto de Ventas dice en su artículo número tres: “El hecho generador ocurre cuando : c) En la prestación de servicios, en el momento de la facturación o de la prestación del servicio, en el acto que se realice primero”, Poder ejecutivo,1982, p3, la ley se encarga de realizar una división correcta entre el trato fiscal que se le debe dar un servicio o prestación de este , ya que tiene sus diferencia con el manejo tributario que se le da a los bienes o mercancías, dado que no existe una transferencia de propiedad como los bienes, si no que existe una figura de prestación o contratación de un servicio bajo varias condiciones estipuladas con anterioridad con el cliente o según las políticas del proveedor del servicio, se proporciona un servicio bajo algunas normas ya establecidas a las cuales el consumidor o cliente debe acoplarse.

En el caso del servicio de lavado de vehículos, existen condiciones que el cliente acuerda con la empresa según la necesidad que tiene el consumidor en el momento de la contratación del lavado. Las condiciones que se pactan no se pueden modificar a menos que exista un mutuo acuerdo entre las partes, cliente y empresa.

En cuanto al tema de la base imponible que se utiliza para aplicar el impuesto de ventas se debe de indicar que la ley ofrece un artículo exclusivo para los servicios y su base imponible, se refiere al artículo número doce: “Base imponible en la prestación de servicios: En la prestación de servicios el impuesto se determina sobre el precio de venta, después de deducir los importes a que se refieren los incisos del artículo anterior, cuando correspondan.”, Poder Ejecutivo, 1982, p7

En cuanto a la determinación del impuesto se puede decir lo siguiente según el artículo número catorce de la ley:

Artículo 14.- Determinación del impuesto. El impuesto que debe pagarse al Fisco se determina por la diferencia entre el débito y el crédito fiscales que estén debidamente respaldados por comprobantes y registrados en la contabilidad de los contribuyentes. El débito fiscal se determina aplicando la tarifa de impuesto a que se refiere el artículo 10 de esta Ley al total de ventas gravadas del mes correspondiente. Así como el impuesto pagado por concepto de primas de seguro que protegen bienes, maquinaria e insumos directamente incorporados o utilizados en forma directa en la producción del bien o la prestación de servicios gravados. El crédito fiscal se establece sumando el impuesto realmente pagado por el contribuyente sobre las compras, importaciones o internaciones que realice

durante el mes correspondiente. Ley General de Impuesto General Sobre las Ventas, 1982, p8

Es importante el tema de la determinación ya que las empresas pequeñas en ocasiones desconocen que pueden aplicar los créditos fiscales a sus declaraciones. Es importante que las empresas independientemente de su tamaño lleven sus compras, ventas y registro contables de una manera ordenada y legal. En cuanto a la tarifa que rige en esta ley, es un 15 % para los primeros 18 meses para todos los movimientos indicados en el artículo número uno de esta ley, al respecto podemos citar el artículo número diez:

Tarifa del Impuestos: La tarifa del impuesto es del quince por ciento (15%) para todas las operaciones, de acuerdo con lo previsto en el artículo 1 de esta ley. Está tarifa regirá durante dieciocho meses, al cabo de los cuales se reducirá al trece por ciento (13%). Ley General del Impuesto de Ventas, Poder Ejecutivo ,1982, p6.

Para este capítulo y a la hora de realizar las comparaciones y análisis de datos se tomará como referencia una tarifa del 13 %.

Régimen de Simplificación Tributaria

La legislación tributaria ofrece un modelo simplificado con el fin de dar oportunidad de desarrollo a las empresas que se encuentran en un proceso de crecimiento y no tienen el alcance administrativo, ni económico, que les permita hacerles frente a las exigencias del régimen tradicional. Resultado de ello se tiene el artículo número veintisiete de la Ley del Impuesto sobre las Venta, el cual dice lo siguiente: “sobre este impuesto, la Administración Tributaria podrá establecer regímenes de tributación simplificada de acceso voluntario, cuando con ellos se facilite el control y el cumplimiento tributario de los contribuyentes que sean personas físicas, Ley General del Impuesto de Ventas, Poder Ejecutivo ,1982, p11.

Para que las empresas apliquen este régimen y disfruten de las ventajas que este ofrece deben de cumplir con una serie de requisitos estipulados en la ley, específicamente en el artículo veintiocho de la Ley General del Impuesto de Ventas:

La Administración Tributaria realizará, de oficio, los estudios pertinentes para establecer los regímenes de tributación simplificada considerando, entre otros, los siguientes elementos:

- a) Tipo de actividad.
- b) Capitales promedios invertidos en la actividad de que se trate.
En ningún caso se autorizará el régimen cuando el capital invertido, sea superior al promedio determinado para la actividad o el grupo estudiado.
- c) Monto de compras efectuadas. En ningún caso, el régimen se autorizará cuando las compras efectuadas sean superiores al promedio determinado para la actividad o el grupo estudiado o la proporción mensual correspondiente.
- d) Rendimientos bruto y neto promedio de la actividad estudiada.
- e) Número de empleados y monto de salarios pagados.
- f) Cualesquiera otros estudios que se considere necesarios realizar por la índole de la actividad. Ley General del Impuesto de Ventas, Poder Ejecutivo ,1982, p11.

Este régimen o modalidad de presentación y cancelación de impuestos se cataloga como una opción apropiada para la PyME, dado que dentro de sus procedimiento o pasos para cumplir con las normas que lo rigen , esta que la declaración de impuestos se presenta trimestralmente, esto significa que las empresas pequeñas o pequeños emprendimiento se les dará un tiempo más acorde a su situación, en este caso no deben presentar la declaración mensualmente sino que tienen un periodo más amplio para la presentación de la información y la cancelación de impuesto. En que beneficia esto a las PyME, se puede decir que es una oportunidad para que sobrevivan a los cambios bruscos que se puedan dar en el mercado o actividad en la que se desarrollan, en el caso de las declaraciones de impuesto tendrán tres meses para preparar la información y lo más importante es que poseen un periodo más amplio para producir ingresos para pagar los impuestos que se calculen. Esta característica se puede ver representado en el artículo 30 de la ley 6826 el cual dice lo siguiente:

Artículo 30: Los contribuyentes que se acojan a estos regímenes deberán presentar la declaración en un formulario especial que elaborará la Administración Tributaria. Esa declaración corresponderá al trimestre inmediato anterior y se presentará dentro de los primeros quince días naturales siguientes al trimestre respectivo, es decir, en los primeros quince días naturales de los meses de octubre, enero, abril y julio de cada año. Ley General del Impuesto de Ventas, Poder Ejecutivo ,1982, p11.

Otro de los beneficios y ventajas de este régimen especial que permite la administración tributaria es que la empresa que es aprobada para utilizar el modelo no debe llevar un control contable muy formal y estricto, ya que su validación se basa en las compras realizadas por el contribuyente y no por las ventas que se realizan en los periodos trimestral, en otras palabras, la base imponible que da pie al cálculo del impuesto son las compras realizadas para desarrollar su actividad económica. Se cita lo que indica el artículo veintinueve de la Ley del Impuesto de Ventas, el cual dice lo siguiente:

Artículo 29.- Para calcular el impuesto establecido en esta ley, los contribuyentes aplicarán, a la variable que corresponde según la actividad que se trate: compras, en caso de vendedores de mercancías; compras más lo pagado por mano de obra, en el caso de prestadores de servicios; costos y gastos de producción o fabricación, en el caso de productores y fabricantes y que deberá establecerse conforme a los lineamientos señalados en el artículo anterior, el factor resultante de aplicar al rendimiento bruto obtenido para la actividad o el grupo estudiado, la tarifa vigente del impuesto de ventas. Ley 6826, Poder Ejecutivo ,1982, p13.

Esta dispensa lleva a la empresa sus esfuerzos y ordenamiento se dirijan a otras áreas, como infraestructura, equipo y mejora de productos. Lo anterior no significa que las empresas que estén inscritas en el régimen de simplificación tributaria pueden dejar de lado los registros contables que exige las distintas autoridades financieras del país, ya sea para solicitar préstamos o para cumplir con requisitos que exigen para diferentes tramites como de patentes y permiso especiales. Lo anterior se puede demostrar en el artículo número treinta y cinco de la Ley General del Impuesto de Ventas:

Artículo 35.- Registros contables.

Para efectos fiscales, sin perjuicio de lo estipulado en otras leyes, y como excepción de lo dispuesto en materia de registros contables del reglamento a la Ley del impuesto sobre la renta, los contribuyentes que se acojan a estos regímenes únicamente estarán obligados a llevar un registro auxiliar legalizado, donde consignarán los detalles requeridos por la Administración Tributaria al establecer el régimen de tributación simplificada para el grupo o rama de actividad de que trate. Ley 6826, Poder Ejecutivo ,1982, p14.

Otras de las diferencias importantes con régimen tradicional es que los contribuyentes que se estén registrados en esta modalidad simplificada se les autoriza la no emisión de facturas a la hora de realizar las ventas de sus productos o servicios, a menos que el interesado o cliente solicite la emisión de la factura.

Al respecto sobre la emisión de facturas comerciales el artículo número treinta y dos de la Ley del Impuesto General del Impuesto sobre las Ventas dice el siguiente texto: “Artículo 32.- Los contribuyentes acogidos a estos regímenes no estarán obligados a emitir facturas por las ventas que realicen, pero sí a solicitarlas a sus proveedores”, Ley 6826, Poder Ejecutivo, 1982, p13.

Luego de haber analizado el régimen especial de simplificación tributaria, se puede indicar que este modelo de tributación se convierte en la opción más adecuada para las PyME, con la limitación de que solo algunas actividades son sujetas a ingresar en el régimen de simplificación tributaria. En lo demás se presenta como un modelo que beneficia el desarrollo, y consolidación de las empresas que están iniciando en el mercado, y que necesitan que las normas y directrices de alguna forma sean más flexibles para ellos. Una desventaja que se podría presentar es que el régimen se basa en las compras, pueda que las pérdidas no se reflejen en el cálculo del impuesto de la renta, lo cual si sucede con el régimen tradicional que se basa en los ingresos y gastos. Al respecto un comentario de la señora Carla Coghi Rivera, consultora experta costarricense:

Por ejemplo, si es fabricante de calzado artesanal y el cuero subió mucho, entonces sus costos son muy altos y va a generar pérdidas. Bajo este régimen, sí tendría que pagar renta, bajo el otro régimen normal no tendría que pagar renta, siempre que haya demostrado que la pérdida es real. Coghi R, Carla. Régimen Simplificación Tributaria, www.elfinanciero.com, 2021, p1.

Existe la posible desventaja que pueda tener un negocio al optar por el régimen simplificado, dado que el aumento de sus gastos no se verá como una pérdida, dado que se catalogan como compras para realizar la declaración de impuestos. En el caso de esa investigación y para interés del autor el servicio de lavado de vehículos no está incluido dentro de las actividades económicas que son sujeto a inscribirse en el régimen de simplificación tributaria. Algunas limitaciones que debe tomar en cuenta todas las empresas o personas que quieran estar dentro del régimen de tributación simplificada, como las que se muestran en la siguiente tabla de resumen:

Tabla N°10 Restricciones para acceder al Régimen de Simplificación Tributaria.

Valor de las Compras Anuales	<ul style="list-style-type: none"> • menores a 150 salarios base
Valor de los Activos Fijos	<ul style="list-style-type: none"> • menores a 350 salarios base.
Cantidad de Empleados	<ul style="list-style-type: none"> • no mayor a 5 empleados.
Otras limitaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Por ejemplo, si en el menú de un bar, alguna bebida alcohólica tiene un valor superior al 1% del salario base (₡3.994), el negocio ya no puede formar parte del régimen de tributación simplificada.

Fuente: Creación del Investigador (2021), tomado de Ministerio de Hacienda, Sitio Oficial <https://www.hacienda.go.cr/contenido/14852-informacion-general-regimen-de-tributacion-simplificada>, Julio 2021.

Normativa Actual

Impuesto al Valor Agregado Ley 9635

A partir de julio 2019 la normativa en cuanto a impuestos da un drástico cambio en sus leyes, dentro del marco económico que enfrenta el país, y dentro de la coyuntura internacional donde la economía se encuentra atascada por diferentes razones, el gobierno de Don Carlos Alvarado Quesada se propuso presentar al plenario legislativo una ley que ayudara a fortalecer las finanzas públicas. Esta ley se sometió a un proceso largo y escabroso de aprobación, donde las diferentes tendencias sobre la ley y los impuestos incluidos se enfrentaron a nivel de asamblea legislativa donde algunos diputados se proclamaron en contra de la ley y también por otro lado se encontraban los diputados que apoyaban la iniciativa de la nueva ley.

Esta contienda también se trasladó a las calles donde los ciudadanos y sindicatos se tiraron a las calles para frenar la aprobación de la ley 9635, se experimentaron días de mucha violencia y efervescencia en las calles, en donde coincidían intereses de toda índole, pero siempre con el objetivo de que la Ley de Fortalecimiento de Finanzas Públicas fuera retirada del programa legislativo. Un ejemplo de esa tensión se confirma con el comentario realizado por el M.sc Alejandro Alvarado Alcazar, investigador del Instituto de Estudios Sociales de la Universidad de Costa Rica el cual dice lo siguiente:

Las tensiones generadas por la entrada de la Ley N.º 9635 y por los proyectos N.º 21049 y N.º 20786 ocuparon el centro de las agendas de los actores demandantes, los cuales recurrieron a distintos repertorios de acción, institucionales y no-institucionales por igual, para tratar de frenar su tramitación. Alvarado A, Alejandro, La protesta social durante el tercer trimestre 2019, p1.

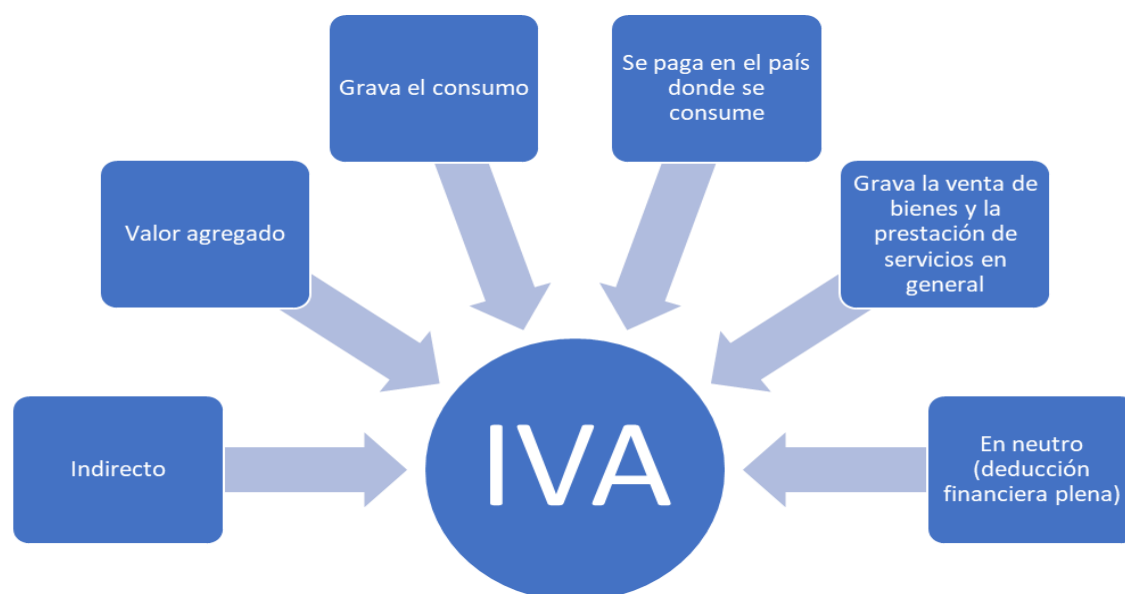
Como se indica en la cita anterior el ambiente se tornó muy tenso en el segundo semestre del 2019, las protestas en las calles no mermaron durante el proceso anterior y posterior a la aprobación de la Ley de Fortalecimiento de las Finanzas Públicas, donde algunos sectores protestaban por la aplicación de un nuevo impuesto a sus actividades y que les podría ocasionar algún tipo de afectación económica y en las finanzas de algún sector. La creación de un nuevo impuesto como lo es el Impuesto al Valor Agregado que según los sectores protestantes estaría afectando a la clase media bajo y ensanchando la brecha entre pobres y ricos, esta ley también tiene algunas exoneraciones que producen controversia en la población.

La implementación del impuesto denominado IVA , el cual se basa en una imposición al valor agregado, se cataloga como una necesidad urgente para aliviar y mejorar las muy raquíticas finanzas públicas con el objetivo de actualizar las deficiencias que poseía el esquema que se cimentaba en el impuesto general sobre las ventas, con esta transformación se pretende incrementar los ingresos fiscales, se disminuye la evasión ya que existe más trazabilidad en los intercambios comerciales y por ultimo aplicar una mayor progresividad al sistema tributario.

La puesta en vigor del Impuesto del Valor Agregado se convierte en la herramienta primordial para mejorar la situación fiscal del país, la cual es insostenible para las autoridades gubernamentales. Algunas de las diferencias más sobresalientes entre el nuevo impuesto y el

antiguo recae en que el Impuesto de Ventas es un impuesto aplicado al final del proceso productivo y este es recaudado cuando el agente económico adquiere el bien, en otras palabras, el consumidor final cancelara un monto sobre costos calculados con los impuestos pagados en cada etapa del proceso. Por otro lado, el Impuesto al Valor Agregado es un impuesto indirecto que recae sobre el consumo, lo que significa que una persona (cliente) realiza la compra de un bien o servicio, está pagando este impuesto a una tarifa general o alguna de las tarifas reducidas. En la siguiente figura se observan las características más importantes del IVA.

Figura N°7 Características Importantes del IVA.



Fuente: Creación del Investigador (2021), tomado de Poder Ejecutivo, Ley de Fortalecimiento de las Finanzas Publicas N° 9635,2019.

A diferencia del Impuesto de Ventas, el Impuesto de valor agregado se calcula sobre cada fase de producción, cobrando el importe únicamente sobre el valor que cada actor adicione en la cadena productiva. Desde otra perspectiva el fisco reembolsara al productor lo correspondiente al impuesto pagado a sus proveedores, asumiendo el productor solamente el impuesto correspondiente al valor añadido en el producto final.

El IVA permite rebajar el monto cobrado por el rubro de impuestos de los bienes intermedios necesarios para elaborar el producto final. La aseveración anterior se logra aclarar con el siguiente ejemplo en la tabla No 11

Tabla N°11 Ejemplo aplicación del IVA.

FASE DE PRODUCCIÓN	PRECIO SIN IVA	PRECIO DE VENTA	IVA REPERCUTIDO (cobrado)	IVA SOPORTADO (pagado)	IVA A INGRESAR AL FISCO
Materia prima	150	169,5	19,5	0	19,5
Fabricante	200	226	26	19,5	6,5
Distribuidor	400	452	52	26	26
Minorista	500	565	65	52	13
TOTAL					65

Fuente: Creación del Investigador, (2021).

En la tabla anterior se observa como el valor agregado que va adicionando cada etapa de producción se refleja en el pago del impuesto, lo cual crea una justicia tributaria, dado que el impuesto no recae directamente sobre el consumidor final. Se observa cómo se comporta el IVA, en sus fases de cobrado, soportado y el que se paga a la administración tributaria, el impuesto no se acumula en las fases y más bien cómo se va a compensado con las cantidades o montos ya cancelados en las fases de producción anteriores, este modelo o metodología hace más eficiente el cobro del impuesto y de alguna forma se apega más a la realidad de cada cadena productiva. En cuanto al tema de lucha contra la evasión, existe una trazabilidad por medio de las facturas o comprobantes electrónicos que permite un mayor control tributario. Por ejemplo, las empresas o contribuyentes que quieran solicitar y aplicar créditos fiscales, se deben acreditar por medio de facturas o comprobantes electrónicos los montos ya cancelados por concepto del impuesto de IVA de los bienes intermedios. Sin duda alguna este cambio se convierte en una maniobra necesaria para que el país no se vea inmerso en una crisis económica.

El Impuesto de Valor Agregado tiene como objeto ser un impuesto a la venta de bienes y servicios sin discriminar el medio por el cual sean prestados, lo anterior se puede verificar en el artículo número uno de la Ley 9635, en su Capítulo I, en ese artículo se indica lo siguiente:

Artículo 1- Objeto del impuesto 1. Se establece un impuesto sobre el valor agregado en la venta de bienes y en la prestación de servicios, independientemente del medio por el que sean prestados, realizados en el territorio de la República.

Asamblea Legislativa, Ley Fortalecimiento de las finanzas Publicas, 2019, p1.

En cuanto quienes son los sujetos de aplicación de este impuesto, se puede decir que con la nueva reforma prácticamente se abarca todas las actividades económicas que desarrollan sus operaciones o producción en el territorio nacional. Al respecto el Artículo número cuatro de la Ley 9635 Ley de Fortalecimiento de las Finanzas Publicas, se describe lo siguiente:

Artículo 4- Contribuyentes: Son contribuyentes de este impuesto las personas físicas, jurídicas, las entidades públicas o privadas que realicen actividades que impliquen la ordenación por cuenta propia de factores de producción, materiales y humanos, o de uno de ellos, con la finalidad de intervenir en la producción, la distribución, la comercialización o la venta de bienes o prestación de servicios. Asamblea Legislativa, Ley Fortalecimiento de las finanzas Publicas, 2019, p1.

En este caso se hace importante hacer referencia a la parte de la producción y sus participantes en el proceso antes de tener el producto final, se puede deducir que los contribuyentes propensos a pagar este impuesto deben de agregar valor al proceso productivo y por ende al producto final, esta adición se puede presentar en factores de producción, materiales y recursos humanos que se utilizan para la producción, distribución, comercialización o la prestación de un servicio , siendo este último el que le compete a la investigación.

Desde el inicio de su estructura u objeto, el impuesto de valor agregado se ocupa de integrar todos los procesos que dan valor en la cadena de producción y que sea en base a esta adición que se declare el impuesto. Los contribuyentes inscritos en este impuesto deberán por ley emitir documentos electrónicos como facturas electrónicas o comprobantes electrónicos que respalden el movimiento en este caso la prestación de servicio de lavado a domicilio, y también los proveedores a quienes se les compra insumos también deben emitir estos comprobantes.

En cuanto al tema del hecho generador, en el caso del Impuesto de Valor Agregado ocurre cuando se presta el servicio de lavado de vehículos a domicilio, esta forma se opera igual para las

demás clases de servicios que prestes los contribuyentes. Al respecto el artículo número dos de la ley 9635, se asocia con el siguiente extracto:

Artículo 2- Hecho generador El hecho generador del impuesto es la venta de bienes y la prestación de servicios realizadas, de forma habitual, por contribuyentes del artículo 4 de esta ley. Para los efectos de esta ley, por habitualidad ha de entenderse la actividad a la que se dedica una persona o empresa con ánimo mercantil, de forma pública, continua o frecuente. Asamblea Legislativa, Ley Fortalecimiento de las finanzas Publicas, 2019, p2.

No se puede dejar de analizar la palabra habitualidad el cual es una palabra clave para determinar el hecho generador, donde su relación con la prestación de un servicio constante y mantenido activo durante algún periodo, se le proporciona a la actividad económica una característica muy importante. Se debe examinar un aspecto clave el cual es en qué momento ocurre o se manifiesta el hecho generador del impuesto, en el caso de los servicios que es el momento de la prestación o la facturación del servicio, este apartado es importante dado que es el instante donde se cobra el impuesto o se aplica, para ilustrar esta aseveración se transcribe el párrafo tres del artículo número tres de la ley 9635, el cual expresa lo siguiente:

Artículo 3- Momento en que ocurre el hecho generador El hecho generador del impuesto ocurre:

3. En la prestación de servicios, en el momento de la facturación o de la prestación del servicio, el acto que se realice primero. No obstante, lo anterior, en las prestaciones de servicios que originen pagos anticipados anteriores o en el curso de estas, el impuesto se devengará en el momento del cobro del precio por los importes efectivamente percibidos. Asamblea Legislativa, Ley Fortalecimiento de las finanzas Publicas, 2019, p3.

Lo importante de este artículo además de que se describe el momento que se produce el hecho generador, también se esboza una ampliación a los servicios que por alguna razón se aplican pagos anticipados, ya sea por medio de contratos o la prestación ocasional, para este tipo de situaciones el hecho generador se produce en el momento en que se recibe el importe recibido.

En lo que respecta a la determinación del impuesto del valor agregado, según la ley se determina con la diferencia entre el débito fiscal y el crédito fiscal, dependiendo del resultado de

esta operación se pagará el impuesto calculado o se mantendrá un saldo a favor del contribuyente, el artículo número diez y seis de la ley 9536, se indica que “el impuesto que debe pagarse al fisco se determina por la diferencia entre el débito y el crédito fiscal”, Asamblea Legislativa, 2019, p15.

Figura N°8 Determinación del Impuesto de Valor Agregado



Fuente: Creación del Investigador tomado de Poder Ejecutivo, Ley de Fortalecimiento de las Finanzas Publicas N° 9635, 2019.

Siguiendo con la línea de la determinación del impuesto para esta investigación se hace sumamente importante realizar una ampliación de los términos de crédito fiscal y débito fiscal, para lograr así un entendimiento mejor del proceso de cálculo del impuesto.

El crédito fiscal se establece sumando el impuesto realmente pagado por el contribuyente sobre las compras, importaciones o internaciones que realice durante el mes correspondiente; así como el impuesto pagado por la adquisición de materias primas. Para aplicar el crédito fiscal es requisito estar debidamente inscrito en la Administración Tributaria. El párrafo 5 y 6 del artículo No 16 indica lo siguiente sobre el crédito fiscal:

El crédito fiscal nace en el momento en que, con posterioridad a que ocurra el hecho generador, el contribuyente dispone de la correspondiente factura, los comprobantes de pago de este impuesto en aduanas, según corresponda o cuando se trate de descuentos en otro documento expedido por el contribuyente, en las condiciones que se determine reglamentariamente. Cuando el crédito fiscal sea mayor que el débito en un periodo fiscal, la diferencia constituye un saldo del impuesto a favor del contribuyente que podrá compensarse de conformidad con lo dispuesto en el artículo 28 de esta ley. Asamblea Legislativa, Ley Fortalecimiento de las finanzas Publicas, 2019, p15.

El fragmento anterior habla del tiempo en el que se concibe el crédito fiscal, el cual se basa en el hecho generador que le antecede, siempre y cuando medie un documento que respalde ese hecho generador y por ende justifique el crédito fiscal. Este artículo número diez y seis también se hace mención al termino saldo a favor, que sin duda alguna es un beneficio que algunas empresas o contribuyentes no ha sabido explotar al máximo, o dejan la oportunidad de aprovecharlo. Este saldo a favor constituye una contingencia que beneficia las finanzas del contribuyente, especialmente en el flujo de efectivo y costo de oportunidad que se pueda generar en este caso.

Al contrario de a la aseveración anterior sobre el crédito fiscal, se trabaja el débito fiscal, que se convierte en la contrapartida del crédito, y es sumamente importante ya que sobre este debito fiscal y su valor es que se calcula el impuesto, siempre y cuando a la hora de hacer la operación matemática, y si la diferencia está a favor del débito, en la ley 9635 tal como lo indica el párrafo 2 del artículo No 16:

El débito fiscal se determina aplicando la tarifa de impuesto a que se refieren los artículos 10 y 11 de esta ley, según corresponda, al total de ventas de bienes y prestaciones de servicios sujetas y no exentas. El contribuyente queda obligado a trasladar el débito fiscal a quien adquiera el bien o el servicio, el cual queda obligado a pagarlo. Asamblea Legislativa, Ley Fortalecimiento de las finanzas Publicas, 2019, p15.

Ahora bien, en lo que respecta a la base imponible del impuesto al valor agregado, en la normativa 9635 en estudio se defino en su artículo No 13:

Artículo 13- Base imponible en la prestación de servicios: en la prestación de servicios, el impuesto se determina sobre el precio de venta, después de deducir los importes a que se refieren los incisos del artículo anterior, cuando correspondan. Asamblea Legislativa, Ley Fortalecimiento de las finanzas Publicas, 2019, p14.

La ley tiene un apartado exclusivo para exponer la base imponible en los servicios, la cual está determinada sobre el precio de venta de los servicios, después de realizar las deducciones que corresponden. Se recuerda que la base imponible es el monto sobre el cual se aplica el

porcentaje del impuesto, de allí la importancia de tener claro este concepto a la hora de realizar los cálculos para el pago del impuesto.

En otro sentido es relevante para esta investigación, saber cuál es la tarifa aplicable para las actividades económicas que integren o se basen en la prestación servicios, esta ley se gesta con algunas novedades en lo que es a tarifas que se puedan aplicar. Existen tarifas reducidas para algunos bienes y servicios que las autoridades ejecutivas y hacendarias determinaron se debían crear y aplicar a una tarifa menor a la tarifa general, es así que cuando se solicitan servicios algunos tendrán un 2 % y otros un 13 %, dependiendo de la actividad económica que realice. Esta tarifa especial se concibe como una ayuda a los sectores y que el cambio o aumento de impuesto no afecte durante un tiempo.

El tema de tarifas se puede ilustrar con el artículo número diez: “Tarifa del impuesto La tarifa del impuesto es del trece por ciento (13%) para todas las operaciones sujetas al pago del impuesto, de acuerdo con lo previsto en el artículo 1 de esta ley”, Asamblea Legislativa, 2019, p15. En este artículo se establece la tarifa de un 13 % para todas las actividades u operaciones que son sujetas del cumplimiento del pago de impuestos. Pero también en la ley se enuncia algunas tarifas reducidas para algunos servicios y bienes que son importantes en el desarrollo económico o que en la normativa y análisis del impacto se determinó que no era conveniente un cambio tan brusco en este momento, o por la coyuntura que se observaba en esas actividades un aumento de tarifa no era conveniente, para demostrar las diferentes tarifas se puede traer como referencia el artículo número once de la ley 9635:

Del cuatro por ciento (4%) para los siguientes bienes o servicios:

a. La compra de boletos o pasajes aéreos, cuyo origen o destino sea el territorio nacional, para cualquier clase de viaje. Tratándose del transporte aéreo internacional, el impuesto se cobrará sobre la base del diez por ciento (10%) del valor del boleto.

b. Los servicios de salud privados prestados por centros de salud autorizados, o profesionales en ciencias de la salud autorizados. Los profesionales en ciencias de la salud deberán, además, encontrarse incorporados en el colegio profesional respectivo. Asamblea Legislativa, Ley Fortalecimiento de las Finanzas Públicas, 2019, p11.

Importante que se desmenuce lo que significa esta tarifa diferenciada para esos bienes y servicios, en el caso del literal a. sin duda alguna lo que se pretende es promover el turismo, hacia lo interno del país y que el sector económico se beneficie con la reducción en la tarifa.

Por otro lado, en el literal b en lo que se refiere a los servicios de salud privados, los cuales no estaban grabados en la ley anterior y con la entrada en vigencia de la ley 9635, se les aplica el IVA, en tarifa reducida del 4%, con el objeto de no afectar el acceso a la salud.

También se describen en la ley 9635 otras tarifas disminuidas que otorgan una oportunidad a los contribuyentes de que el cambio no sea tan súbito, y puedan acoplar su estructura en un periodo razonable al nuevo impuesto y puedan seguir desarrollando la actividad económica con algún tipo de constancia y sostenibilidad, por ejemplo, en el artículo número once de la ley 9635 en su apartado 2 se habla de una tarifa de un 2 % para algunos bienes y servicios según el objetivo de la ley deben tratarse con una tarifa diferente a los demás actividades comerciales:

2. Del dos por ciento (2%) para los siguientes bienes o servicios:

a. Los medicamentos, las materias primas, los insumos, la maquinaria, el equipo y los reactivos necesarios para su producción, autorizados por el Ministerio de Hacienda.

b. Los servicios de educación privada.

c. Las primas de seguros personales.

d. La compra y la venta de bienes y servicios que hagan las instituciones estatales de educación superior, sus fundaciones, las instituciones estatales, el Consejo Nacional de Rectores (Conare) y el Sistema Nacional de Acreditación de la Educación Superior (Sinaes), siempre y cuando sean necesarios para la realización de sus fines. Asamblea Legislativa, Ley No 9635, 2019, p11.

En la cita anterior se refleja la intención de la ley de tener un balance entre la importancia económica de algunos sectores, y la obligación de que estos sectores realicen el aporte tributario.

Por ello en el apartado 2 se incluyen bienes y servicios como por ejemplo en los apartados a y b, la educación privada y los medicamentos, dos actividades económicas que se asocian directamente con el desarrollo de la calidad de vida, salud y preparación de los ciudadanos, y que se hacen indispensables para el desarrollo económico de un país.

En un segundo plano están los seguros personales y las instituciones gubernamentales que se dediquen al mejoramiento y control de la educación superior como lo son el CONARE, SINAES e instituciones similares. Adicionalmente a las tarifas reducidas descritas en la ley 9635 se identifica un último grupo, al cual se le aplica una tarifa del 1% del Impuesto de Valor Agregado, una tarifa mínima para algunos productos y servicios de alto consumo por el ciudadano costarricense, seguidamente se puede observar en el artículo 11 en su apartado 3 literal a:

3. Del uno por ciento (1%) para los siguientes bienes o servicios:

a. Las ventas, así como las importaciones o internaciones, de los bienes agropecuarios incluidos en la canasta básica definida en el inciso anterior, incluyendo las transacciones de semovientes vivos, la maquinaria, el equipo, las materias primas, los servicios e insumos necesarios, en toda la cadena de producción, y hasta su puesta a disposición del consumidor final. Asamblea Legislativa, Ley No 9635, 2019, p11.

Sin duda alguna el literal 3 es una de las incorporaciones que tienen mayor significancia en lo que se refiere a nuevos productos grabados, en el literal a se incorporan los bienes agropecuarios y los servicios que participan de la cadena de producción. Los cuales en la ley anterior del Impuesto General de las Ventas no estaban incluidos, este cambio se constituye en una afectación directa a los presupuestos de los ciudadanos.

Otro párrafo de sumo interés el cual se concibe como una de las reformas que más impacto ha tenido en la economía de las clases sociales más debilitadas, el cual se refiere al artículo número once en su literal b, en el cual se formula lo siguiente:

b. Las ventas, así como las importaciones o internaciones, de los artículos definidos en la canasta básica, incluyendo la maquinaria, el equipo, los servicios e insumos necesarios para su producción, y hasta su puesta a disposición del consumidor final. Para todos los efectos, la canasta básica será establecida mediante decreto ejecutivo emitido por el Ministerio de Hacienda y el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), y será revisada y actualizada cada vez que se publiquen los resultados de una nueva encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares. Esta canasta se definirá con base en el consumo efectivo de bienes y servicios de primera necesidad de los hogares que se encuentren en los

dos primeros deciles de ingresos, de acuerdo con los estudios efectuados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). Asamblea Legislativa, Ley No 9635, 2019, p12.

En este párrafo de la ley se incluye la canasta básica de una tarifa de 1 % del IVA, la cual siempre estuvo al margen de pagar impuestos dado su importancia, pero con el nuevo modelo de Impuesto al Valor Agregado se hacía necesario aplicar alguna carga tributaria a toda la canasta básica. Este cambio se establece como una de las transformaciones de más peso en la ley, dado que los productos de la canasta básica se han constituido como una parte importante del menú de las mesas de los hogares costarricenses. Como bien se indica en el artículo anterior en la canasta básica se incluyen bienes de necesidad básica, como por ejemplo el arroz, el aceite, el pan, las carnes, frutas, hortalizas, azúcar, café, artículos de higiene personal y algunos artículos de uso escolar.

Se cree necesario indicar que la entrada en vigencia del impuesto del 1 % de IVA, para los productos de la canasta básica, se programó para el 1 de julio del 2020, un año después de aprobada la Ley de Fortalecimiento de las Finanzas Públicas esta prórroga en la aplicación radica en la sensibilidad económica que tienen los productos de la canasta básica. Y también se cree un periodo adecuado para que los productores de estos productos preparen su estructura y modelo de negocio para enfrentar el nuevo impuesto.

Dentro de esta tarifa a modo de ampliación y según el artículo número veintitrés del Reglamento de la Ley sobre el Impuesto Agregado, en su numeral 3, literal b, en el cual se dice lo siguiente:

b. Ventas a contribuyentes registrados como productores, comercializadores y distribuidores de artículos contemplados en el decreto de canasta básica tributaria: La venta de bienes y prestación de servicios a contribuyentes registrados ante la Administración Tributaria como productores, comercializadores y distribuidores de artículos contemplados en el decreto de canasta básica tributaria, según lo dispuesto en el artículo 65 del presente Reglamento, incluida la maquinaria y equipo, insumos y materias primas necesarios para la producción, distribución y comercialización de productos incluidos en la canasta básica tributaria. Una vez registrados deberán aportar la

autorización de la Dirección General de Hacienda para la aplicación del beneficio tributario, mediante el procedimiento que establece el Decreto Ejecutivo No 31611-H del 7 de octubre de 2003 y sus reformas. Asamblea Legislativa, Reglamento Impuesto valor Agregado, 2019, p51.

También en el artículo 11 de la ley 9635 se establecen otros dos tipos de productos con una tarifa del 1%, en el caso del literal c, se enumeran productos relacionados a materias primas e insumos que se usan en diferentes procesos industriales, como lo son las siguientes:

c. La importación o la compra local de las siguientes materias primas e insumos:

i. Trigo, así como sus derivados para producir alimentos para animales.

ii. Frijol de soya, así como sus derivados para producir alimentos para animales.

iii. Sorgo.

iv. Fruta y almendra de palma aceitera, así como sus derivados para producir alimento para animales.

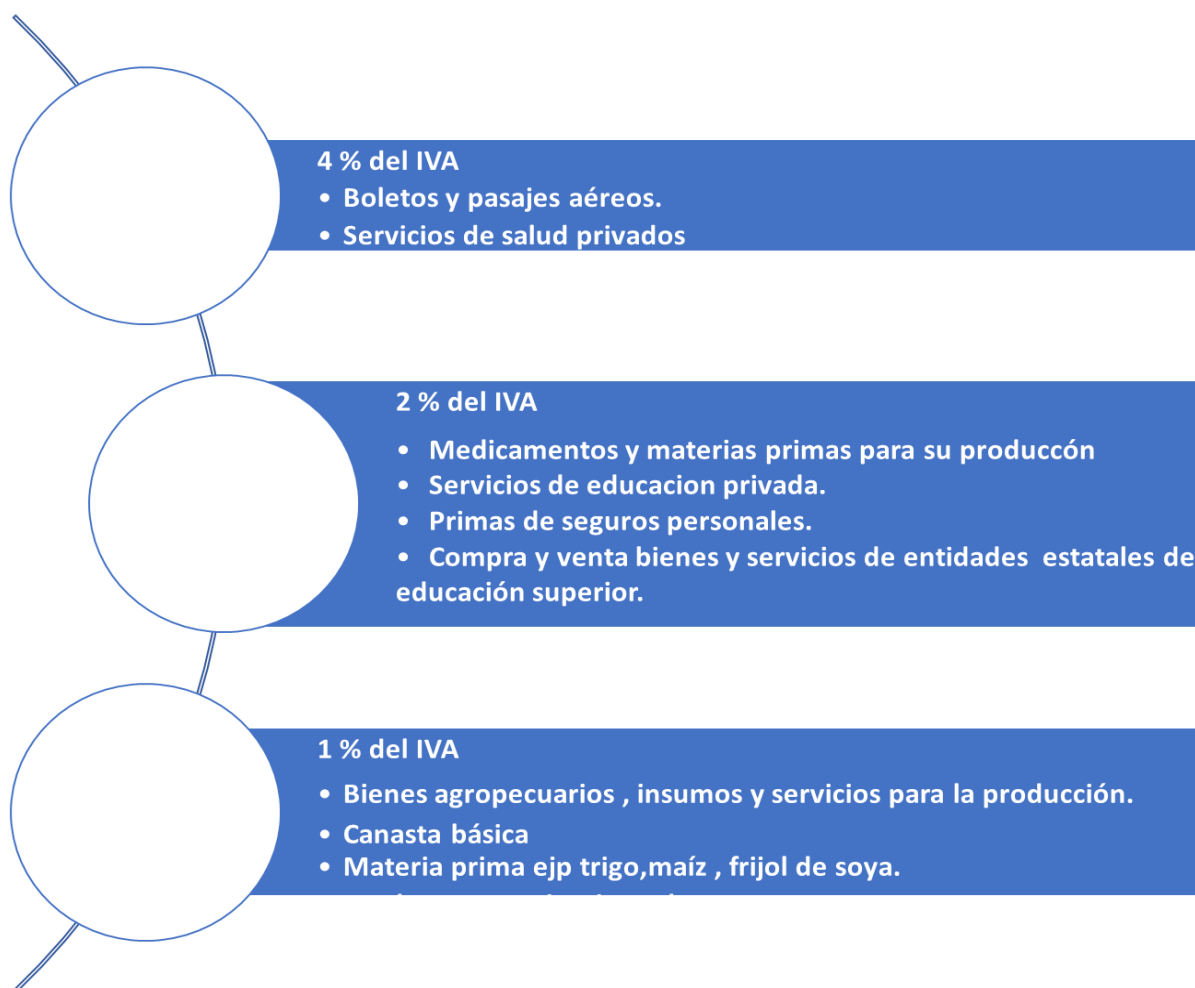
v. Maíz, así como sus derivados para producir alimentos para animales. Asamblea Legislativa, Ley No 9635, 2019, p12.

El resultado por ejemplo la tarifa de un 1 % se hace notable en los precios de los productos secundarios que se crean a partir de estas materias primas, por ejemplo, el trigo se utiliza en la industria alimentario, en panaderías en presentación de harina de trigo. Y por otro lado se encuentra el maíz que es una materia para elaboración de alimentos para animales.

Finalmente, la tarifa del 1 % del IVA, se aplica a los productos veterinarios e insumos agropecuarios según el literal d: “Los productos veterinarios y los insumos agropecuarios y de pesca, a excepción de los de pesca deportiva, que definan, de común acuerdo, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) y el Ministerio de Hacienda”, Asamblea Legislativa, Ley 9635,2019, p12. Este último apartado del artículo 11 se direcciona a la manufactura de productos veterinarios, acá se percibe el impacto directo en las empresas que desempeñan actividades económicas relacionadas a este tipo de productos, como por ejemplo la ganadería y todo el sector agropecuario se verá afectado dado que las compras de los insumos para la producción agrícola se les aplicará el nuevo impuesto de valor agregado.

En la siguiente figura 10, a modo de resumen se ilustrarán las diferentes tarifas reducidas y los bienes que se califican para aplicar estas tarifas:

Figura N°9 Resumen de Tarifas Reducidas del Impuesto de Valor Agregado.



Fuente: Creación del Investigador (2021), tomado de Poder Ejecutivo, Ley de Fortalecimiento de las Finanzas Publicas N° 9635,2019.

Régimen de Simplificación tributaria ley 9635.

En la Ley de Fortalecimiento de las Finanzas Públicas también incluye un segmento relacionado al Régimen de Tributación Simplificada, que se constituye en una opción importante para los pequeños negocios y para los contribuyentes que tengan una estructura pequeña o proyecto emprendedor. Así se puede observar en el artículo No 35 de la 9635, el cual dice lo siguiente: “Artículo 35- Régimen simplificado Sobre este impuesto, la Administración Tributaria

podrá establecer regímenes de tributación simplificada de acceso voluntario, cuando con ellos se facilite el control y el cumplimiento tributario de los contribuyentes”, Asamblea Legislativa, Ley 9635, 2019, p26.

Los requisitos que deben cumplir las personas y empresa para poder acceder a este régimen especial, se plantean en el artículo número treinta y seis de la Ley en cuestión:

Artículo 36- Requisitos La Administración Tributaria realizará, de oficio, los estudios pertinentes para establecer los regímenes de tributación simplificada, considerando, entre otros, los siguientes elementos:

- 1) Tipo de actividad.
- 2) Capitales promedios invertidos en la actividad de que se trate. En ningún caso se autorizará el régimen cuando el capital invertido sea superior al promedio determinado para la actividad o el grupo estudiado.
- 3) Monto de compras efectuadas. En ningún caso, el régimen se autorizará cuando las compras efectuadas sean superiores al promedio determinado para la actividad o el grupo estudiado o la proporción mensual correspondiente.
- 4) Rendimientos bruto y neto promedio de la actividad estudiada.
- 5) Número de empleados y monto de salarios pagados.
- 6) Cualesquiera otros elementos que se considere necesario tomar en cuenta por la índole de la actividad.

Asamblea Legislativa, Ley No 9635, 2019, p27.

Se entiende que la administración aplicara los mecanismos de estudio y análisis de los potenciales contribuyentes quienes se quieran apuntar a este régimen tributario, las autoridades tributarias realizaran estudios y se determinara si la actividad económica o el contribuyente se puede beneficiar del modelo simplificado tributario, para ello tomara en cuenta varios elementos como el número de empleados entre otros.

En cuanto al tipo de actividad que se pueda catalogar como susceptible a operar bajo el régimen simplificado. Existe un listado que se emite por la autoridad tributaria en el caso de Costa Rica, el Ministerio de Hacienda. Estas actividades se basarán en un factor predeterminado para que puedan realizar el cálculo del Impuesto al Valor Agregado. Dentro de esas actividades que se puedan enumerar están:

a-) Bares, cantinas, tabernas o establecimientos similares: aquellos dedicados exclusivamente al servicio de expendio de bebidas alcohólicas para consumo dentro de los mismos. No podrán ingresar ni permanecer en el régimen si el valor máximo individual de venta, de cualquier unidad de bebida alcohólica, supere el 1% del salario base; o cuando estén combinados con servicios de hoteles, centros sociales y similares.

b-) Comerciantes minoristas: contribuyentes dedicados a vender a los consumidores finales, mercancías u otros artículos de diferente naturaleza, ya sea en locales específicamente acondicionados para esa actividad o mediante cualquier mecanismo informal. Exceptuase de esta categoría locales de venta de teléfonos celulares y sus accesorios.

c-) Estudios fotográficos: servicio de "toma" y revelado de fotografías, así como la ampliación, reducción, retoque y arreglo de fotos.

d-) Fabricación artesanal de calzado: manufactura artesanal, de cualquier tipo de calzado.

e-) Fabricación de muebles y sus accesorios: manufactura, reforma y reparación de muebles y sus accesorios en cualquier tipo de material.

f-) Fabricación de objetos de barro, loza, cerámica y porcelana: manufactura de objetos, utensilios, adornos y similares, de este tipo de materiales, a partir de la adquisición del "crudo" (figura en barro seco y sin elaboración artesanal).

g-) Fabricación de productos metálicos estructurales: confección de estructuras, tales como rejas, portones, verjas, contrapuestas, canoas, botaguas y similares.

h-) Floristerías: elaboración de arreglos, ofrendas florales y similares, a partir de flores naturales, artificiales o de ambos tipos.

i-) Panaderías: elaboración de pan, pastelería y repostería, de cualquier tipo.

j-) Restaurantes, cafés, sodas y otros establecimientos que vendan comidas, bebidas o ambos: siempre que las opciones individuales de menú, no superen el 1.5% de un salario base.

k-) Pescadores artesanales en pequeña escala: son aquellos que cuentan con una embarcación autorizada por el Ministerio de Obras Públicas y Transportes, para operar a una distancia de la costa no superior a las tres millas náuticas.

l-) Pescadores artesanales medios: Son aquellos que cuentan con una embarcación pesquera autorizada por el Ministerio de Obras Públicas y Transportes, para operar hasta una distancia de la costa menor o igual a cuarenta millas náuticas.

m-) Pequeños productores agrícolas: Son pequeños productores agrícolas que venden sus productos exclusivamente al consumidor final y por medio de las Ferias del Agricultor, que cumplen con los requisitos que establece la Ley N° 8533 del 18 de julio de 2006, denominada "Ley de Regulación de las Ferias del Agricultor" y su reglamento y que cuentan con carné vigente para participar en dichas ferias.

n-) Transporte terrestre remunerado de personas modalidad taxi: se realiza el cálculo de 0,50 céntimos de colón (¢0,50) por la cantidad de kilómetros recorridos en el trimestre).

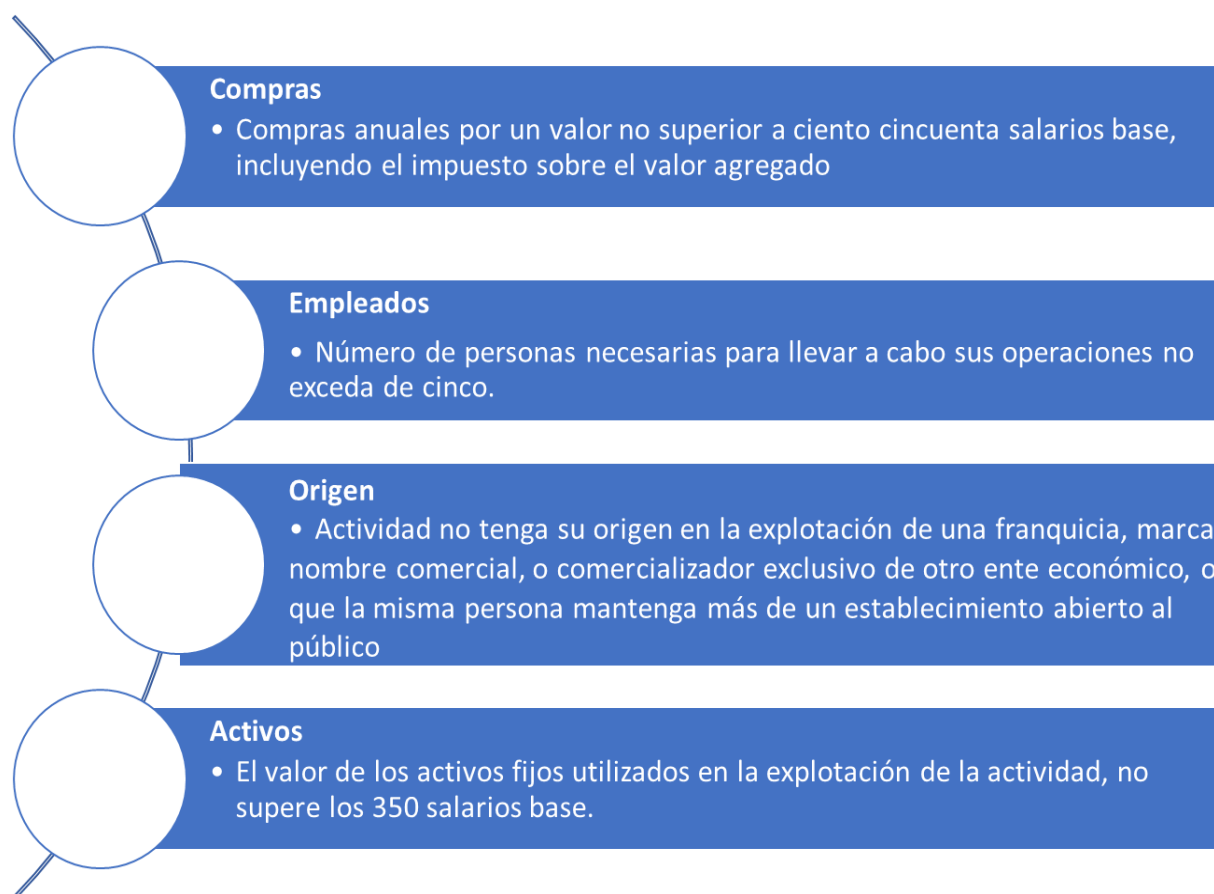
En definitiva, todas las actividades descritas en la lista anterior se consideran apropiadas para que sean beneficiarias del régimen simplificado. Con esta enumeración de actividades se cumple con el requisito en el apartado a, los demás requisitos se estipulan de acuerdo al análisis y vía normativa o decreto. Además, cuando un contribuyente se matricula y es aceptado en este modelo tributario debe cumplir con una serie de obligaciones como por ejemplo mantener actualizado su información en los sistemas tributarios, realizar declaración del impuesto trimestralmente en bases a sus compras, tal cual se indica en el artículo número treinta y ocho de la ley 9635:

Artículo 38- Declaración Los contribuyentes que se acojan a estos regímenes deberán presentar la declaración en un formulario especial que elaborará la Administración Tributaria. Esa declaración corresponderá al trimestre inmediato anterior y se presentará dentro de los primeros quince días naturales siguientes al trimestre respectivo, es decir, en los primeros quince días naturales de los meses de octubre, enero, abril y julio de cada año. Asamblea Legislativa, Ley No 9635, 2019, p28.

En este sistema se exige que los contribuyentes presenten la declaración por medio de un formulario especial, el cual se denomina D-105 y lo deben hacer por medio de la plataforma ATV, que se encuentra disponible en el sitio web del Ministerio de Hacienda para mayor facilidad del contribuyente.

El objetivo de presentar el formulario de una forma trimestral le permite a las empresas y contribuyentes acumular los datos declarados trimestralmente, para que puedan desarrollar su operación de manera normal, y que se centren los recursos en consolidar la actividad económica y no se tenga una presión ante el pago y declaración del impuesto. Para tener una mejor visión de los requisitos y de los límites que deben de cumplir las personas físicas o jurídicas para acceder a este régimen, se presenta la siguiente figura No 11 de resumen para un mejor entendimiento:

Figura N°10 Resumen Limitaciones para Acceder al Régimen Simplificado.



Fuente: Creación del Investigador (2021), tomado de Poder Ejecutivo, Ley de Fortalecimiento de las Finanzas Públicas N° 9635,2019.

Para realizar los cálculos de estos límites se debe tomar como referencia el salario base que para el año 2021, es de 462.500 colones, por ejemplo, en el caso de las compras no se debe superar el límite de 69,375,600.00 colones, en el caso de los activos no puede superar la cifra de 161,875,700.00 colones, como se puede observar son montos amplios, de manera que muchas pequeñas y medianas empresas puedan acceder a este modelo tributario.

En otro orden el contribuyente que este registrado en el régimen simplificado no tendrá la obligación de emitir facturas electrónicas, a excepción si el cliente lo solicita. Así se estipula en el artículo número cuarenta de la ley en estudio:

Artículo 40- Emisión de factura Los contribuyentes acogidos a estos regímenes no estarán obligados a emitir facturas por las ventas de bienes y la prestación de servicios que realicen en los casos previstos por la Administración Tributaria, pero sí a solicitarlas a sus proveedores. No obstante, deberán emitir comprobantes cuando así lo solicite el comprador. Asamblea Legislativa, Ley No 9635, 2019, p28.

En cuanto a la parte administrativa contable los contribuyentes que se puedan matricular en el régimen simplificado tributario, se someterán a tener un registro auxiliar legalizado de sus movimientos, según el artículo número cuarenta y tres de la ley 9635:

Artículo 43- Registros contables Para efectos fiscales, sin perjuicio de lo estipulado en otras leyes, y a excepción de lo dispuesto en materia de registros contables del reglamento de la Ley N.º 7092, Ley del Impuesto sobre la Renta, de 21 de abril de 1988, los contribuyentes que se acojan a estos regímenes únicamente estarán obligados a llevar un registro auxiliar legalizado, donde consignarán los detalles requeridos por la Administración Tributaria al establecer el régimen de tributación simplificada para el grupo o rama de actividad de que trate. Asamblea Legislativa, Ley No 9635, 2019, p28.

En una segunda instancia los contribuyentes del régimen simplificado no tendrán opción a utilizar créditos fiscales en sus compras, esta limitación se interpreta como una desventaja para estas empresas. Esta aseveración se puede observar y respaldar en el artículo número cuarenta y uno de la ley 9635: “Créditos fiscales: Por la naturaleza del régimen, los contribuyentes acogidos al sistema de régimen simplificado no podrán usar como créditos fiscales al impuesto pagado en las compras que efectúen.”, Asamblea Legislativa, Ley 9635, 2019, p28.

Proporción crédito aplicable en la ley 9635.

En el reglamento del impuesto sobre el valor agregado en el artículo 34, se definen dos posibles fórmulas de cálculo del crédito, aplicable cuando los contribuyentes no logren distinguir a cuál operación o venta se destina la adquisición del bien o servicio.

Artículo 34.- Proporción del crédito fiscal aplicable. La proporción de crédito fiscal aplicable por los bienes y servicios adquiridos que se destinen indistintamente tanto a operaciones con derecho a crédito pleno o aquellas sujetas a tarifa reducida, como a operaciones sin derecho a crédito, deberán seguir la siguiente regla de proporcionalidad. Reglamento de la Ley del Impuesto de Valor Agregado, Poder Ejecutivo, 2019, p65.

Para poder aplicar esta proporcionalidad se deben de cumplir con varios requisitos de orden administrativo y financiero, para que la proporción no se haga un proceso difícil y tedioso para los contribuyentes, dentro de esas exigencias se pueden mencionar las siguientes:

- Llevar un registro mensual separado de todas sus compras, según la tarifa a la que pague o facture.
- Llevar un registro mensual separado de todas sus ventas, según la tarifa del impuesto cobrado o facturado.
- Separando incluso aquellas tarifas reducidas. 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.
- 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.

Estos requisitos se deben más que todo para que exista un poco de orden en las empresas y la información este almacenada y sea de fácil acceso para alguna auditoría o revisión de los cálculos y procedimientos. Se trata de que los datos estén bien divididos y clasificados y que se presenten los más claros posibles, para transparencia del contribuyente y se sabe algunos antecedentes e información sobre los movimientos a nivel de la operación de la empresa, como lo son las ventas, y sus diferentes tarifas a aplicar según sea el caso.

Ahora bien, de una forma matemática se presentarán las diferentes fórmulas para calcular la proporción del crédito fiscal, que en un primer apartado se denotan la proporción de las operaciones que dan derecho a crédito pleno, sobre la base de la tarifa del 13 %:

La proporción aplicable a las operaciones que dan derecho a crédito pleno según lo dispuesto en el numeral 1) del artículo 32 del presente Reglamento del total de operaciones, se calculará con la siguiente fórmula en la tabla No 12

Tabla N°12 Cálculo de Proporcionalidad Crédito Pleno.

Total, de Operaciones con derecho a crédito pleno.	x 100 =	Proporción de Crédito Pleno
Total, de Operaciones		

Fuente: Creación del Investigador, (2021), tomado de Poder Ejecutivo, Reglamento a la Ley 9635,2019, p65

La proporción obtenida en la tabla anterior se deberá multiplicar por la suma del impuesto soportado en las adquisiciones de bienes y servicios realizadas, el resultado será el crédito aplicable.

Tabla N°13 Cálculo de Crédito Aplicable Pleno.

Proporción de Crédito Pleno* IVA Soportado = Crédito Aplicable
--

Fuente: Creación del Investigador, (2021), tomado de Poder Ejecutivo, Reglamento a la Ley 9635,2019, p66.

La proporción obtenida en el párrafo anterior se deberá multiplicar por la suma del impuesto soportado en las adquisiciones de bienes y servicios realizadas, resultado será el crédito aplicable. Existe un segundo escenario donde se interactúa con las diferentes tarifas reducidas que se tienen en la ley y su reglamento, el cual es la proporción de crédito reducido y se basa en el numeral 2 del artículo treinta y dos del reglamento al Impuesto de Valor Agregado, según la

Tabla N°14 Calculo de Proporcionalidad crédito reducido.

Proporción de Crédito Pleno* IVA Soportado = Crédito Aplicable
--

Fuente: Creación del Investigador, (2021), tomado de Poder Ejecutivo, Reglamento Ley 9635,2019, p66

La fórmula anterior se debe desarrollar con todas y cada una de las tarifas reducidas que existen en la ley y reglamento. La proporción obtenida en el párrafo anterior se deberá multiplicar por las compras realizadas a una misma tarifa, sin considerar el impuesto sobre el valor agregado soportado, y el resultado se multiplicará por la tarifa correspondiente a la compra, siempre que no supere la tarifa reducida de la operación que da derecho a crédito. En caso contrario, se multiplicará por la tarifa de la operación que da derecho a crédito y la diferencia entre el impuesto soportado y el crédito aplicable se podrá considerar un costo o gasto, según corresponda.

Tabla N°15 Calculo de Crédito Aplicable Reducido.

Proporción Crédito Reducido	*	Base Imponible de compras a una misma tarifa	*	Tarifa IVA Soportado o Tarifa Operación	=	Crédito Aplicable
--------------------------------	---	--	---	---	---	-------------------

Fuente: Creación del Investigador, (2021), tomado de Poder Ejecutivo, Reglamento a la Ley 9635,2019, p67

Se debe señalar que estos cálculos se deben hacer para cada una de las tarifas reducidas que se hayan incluido en los movimientos. Por último, existe la situación de que los movimiento o compras no dan el derecho a aplicar o disfrutar del crédito fiscal, para este caso el cálculo se realizara de la siguiente forma:

Tabla N°16 Cálculo de Proporcionalidad sin Derecho a Crédito.

Total, de Operaciones sin derecho a crédito	x 100 =	Proporción Sin derecho a Crédito
Total, de Operaciones		

Fuente: Creación del Investigador, (2021), tomado de Poder Ejecutivo, Reglamento a la Ley 9635,2019, p67.

La proporción obtenida en la formulación anterior se deberá multiplicar por la suma del impuesto soportado en las adquisiciones de bienes y servicios realizadas, el resultado de la operación no se podrá utilizar como crédito fiscal pero sí se podrá considerar un gasto, según corresponda.

Tabla N°17 Cálculo sin Derecho a Crédito

Proporción sin derecho a Crédito* IVA Soportado = Costo/gasto

Fuente: Creación del Investigador, (2021), tomado de Poder Ejecutivo, Reglamento a la Ley 9635,2019, p67

Para los cálculos anteriores de debe de tomar siempre las siguientes instrucciones sobre los elementos que se tienen que excluir en el denominador y numerador:

- El propio impuesto al valor agregado.
- Las operaciones realizadas por el contribuyente desde establecimientos permanentes situados fuera del territorio de la República.
- El importe de las ventas y exportaciones de los bienes de capital que el contribuyente haya utilizado en su actividad, sin perjuicio del ajuste de crédito que en su caso proceda sobre estos bienes.
- El importe de las operaciones inmobiliarias o financieras que no constituyan actividad habitual de contribuyente. Una actividad financiera no se considera habitual cuando no exceda del quince por ciento (15%) de su volumen total de operaciones en el período fiscal considerado.
- Las operaciones no sujetas al impuesto, con excepción de las señaladas en los literales 1 y 2 del artículo 9 de la Ley.

Se hace altamente importante que las empresas tengan bien claro todos lo referente al crédito fiscal ya que esta figura se convierte en una herramienta de financiamiento para el contribuyente y así poder compensar el monto calculado de impuesto a pagar.

El obligado tributario podrá utilizar el capital que se destina al pago de impuestos para otras inversiones o en su defecto realizar compras de insumos para la operación.

. Dentro de la complejidad de la nueva ley se puede indicar el siguiente ejemplo con el objetivo que se clarifica la aplicación de la proporcionalidad:

El recibo de luz del local comercial en el que se venden productos gravados al 13%, 2% y exentos (0%); como es evidente, el contribuyente no

podría alegar que la luz solo estuvo vinculada a la venta gravada al 13% y pretender tomarse el crédito fiscal de manera íntegra. Sanabria M, Adolfo, La Regla de la Prorrata en el Crédito Fiscal, 2019, p1.

Un elemento como el consumo de la luz eléctrica, se convierte en un tema complejo, y que debe tratarse de la forma más apegada a la ley, ya que se podrían constituir como un delito si no se tiene el débito cuidado a la hora de aplicar la proporcionalidad. A continuación, una tabla comparativa entre la normativa anterior y la normativa actual que se refiere a la ley 9635.

Tabla N°18 Cuadro Comparativo Ley 6826 y Ley 9635.

	Ley General del Impuesto Sobre las Ventas (No 6826)	Ley para el Fortalecimiento de las Finanzas Públicas (No 9635)
Tipo de Impuesto	Indirecto	Indirecto
Objeto	El impuesto es general tratándose de las ventas de mercancías y específico en el caso de la prestación de los servicios indicados	Se establece un impuesto sobre el valor agregado en la venta de bienes y en la prestación de servicios, independientemente del medio por el que sean prestados,
Hecho generador	En la prestación de servicios, en el momento de la facturación o de la prestación del servicio, o el acto que se realice primero	En la prestación de servicios realizadas, de forma habitual
Tarifa	13%	13%
Tarifas reducidas	Pocas	Variedad de tarifa reducida
Base Imponible	Base imponible en la prestación de servicios: En la prestación de servicios el impuesto se determina sobre el precio de venta, después de deducir los importes que correspondan	En la prestación de servicios, el impuesto se determina sobre el precio de venta, después de deducir los importes que correspondan.
Determinación	El impuesto que debe pagarse al Fisco se determina por la diferencia entre el débito y el crédito fiscales que estén debidamente respaldados	Se determina con la diferencia entre el débito fiscal y el crédito fiscal
Que grava	Las ventas	El consumo
Deducción Financiera	Parcial	Plena
Canasta Básica	No se incluyen los productos de la canasta básica	Se incluyen los productos de la canasta básica

Fuente: Creación del Investigador, (2021), tomado de Poder Ejecutivo, Ley 6826 y Ley 9635.

Base Teórica para el Análisis Financiero

Concepto de Análisis Financiero.

El análisis financiero se utiliza como una herramienta importante donde se analizan los diferentes datos o números que pueda tener un modelo de negocio o una empresa, el análisis financiero se puede utilizar para realizar alguna toma de decisiones importantes en la empresa en cuanto a: inversiones, estrategias de ventas, endeudamiento, ganancias, gastos e ingreso entre muchos otros elementos que también se pueden estudiar. Muchas empresas se someten a rigurosos análisis de sus finanzas para mantener un esquema de negocio rentable y eficiente, de allí la importancia de que se aplique un buen análisis a las empresas.

El Análisis Financiero se describe como una parte de un sistema o proceso de información, al cual se le otorga la misión de aportar datos que permitan conocer la situación actual de la empresa y pronosticar su futuro, lo cual resulta de gran interés para gran parte de la sociedad actual ya que los individuos son empleados por las empresas, adquieren sus bienes y servicios, invierten en ellas, obtienen información de ellas, sufren su contaminación y se benefician de los impuestos que las empresas pagan. Los distintos agentes participantes en los mercados financieros se nutren de esa información para tomar sus decisiones de inversión o de financiación. Las tareas de búsqueda, obtención, transformación e interpretación de la información disponible se pueden implementar en una plataforma o se puede realizar desde el análisis de números y documentos, este análisis generalmente es realizadas por los mandos medios financieros, suele ser frecuente delegar dichas tareas en un especialista: el analista financiero y luego se presentan a la junta directiva o dueños. De este modo, el analista se convierte en un agente que actúa como intermediario entre el decisor y la información financiera. El analista financiero se alimenta de la información disponible acerca de la empresa objeto de análisis, y luego estos datos pasan por un proceso de evaluación y validez, se selecciona los datos que considera relevantes y los transforma en ratios, indicadores económicos, etc.

Posteriormente se interpretará esa información dependiendo del interés del destinatario (accionista, empleado, banco, etc.) y es en función de ese interés, que el analista se centrará fundamentalmente en la rentabilidad, solvencia o liquidez de la empresa. En el caso de este proyecto de investigación el propósito primordial de aplicar un análisis financiero, se justifica en la obtención de datos que sean relevantes para el negocio.

Dentro del análisis financiero se puede distinguir tres áreas de estudio fundamentales: rentabilidad, solvencia y liquidez. El estudio de la rentabilidad se encarga de determinar la capacidad de la empresa para generar resultados en el futuro. Con el análisis de la solvencia, el analista se ayuda para poder estimar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a largo plazo. Por último, si se estudia esa capacidad de pago a corto plazo se está midiendo la liquidez de la empresa. El análisis o diagnóstico financiero se puede catalogar como la herramienta más efectiva para evaluar el desempeño económico y financiero de una empresa a lo largo de un ejercicio específico y con dicha revisión se logra realizar una comparación de los resultados con los de otras empresas del mismo ramo que se caractericen por su buen nivel de gerencia y que se presenten características similares, pues, sus fundamentos y objetivos se centran en la obtención de relaciones cuantitativas propias del proceso de toma de decisiones, mediante la aplicación de técnicas sobre datos aportados por la contabilidad que a su vez son transformados para ser analizados e interpretados.

La importancia del análisis financiero radica en que con la puesta en marcha o implementación se permite identificar los aspectos económicos y financieros donde se muestran las condiciones en que se está operando la empresa con respecto al nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad, facilitando la toma de decisiones gerenciales, económicas y financieras en la actividad empresarial.

El análisis financiero se practica en todo tipo de empresa, sea pequeña o grande, e indistintamente de su actividad productiva. Empresas comerciales, petroleras, industriales, metalmecánicas, agropecuarias, turísticas, constructoras, entre otras, se deben comprometer de llevarlo a cabo; puesto se convierte en una medida de eficiencia operativa que permite la evaluación y revisión del rendimiento de una empresa. Los gerentes y las personas que se encargan de aplicar el análisis financiero en las empresas, se dedican a monitorear periódicamente las cifras y resultados que se dan en la organización, muchos de los insumos de esta revisión se obtienen del estado de resultados el balance general y el flujo de efectivo. Todos los datos que se recolectan se utilizan con la finalidad de que se tomen las mejores decisiones en beneficio de la salud financiera de la organización y con ello se llegue a resultados positivos. Los datos que se encuentran, se interpretan no solo para maximizar la riqueza de la empresa y sus inversionistas, sino que también se busca tener control y conocimiento de la empresa.

Con la herramienta del análisis financiero se logra implementar un proceso de toma de decisiones de inversión, financiamiento, planes de acción, permite identificar los puntos fuertes y débiles de la organización así como realizar comparaciones con otros negocios, ya que aporta la información necesaria para que se conozca el comportamiento operativo de la empresa y la situación económica-financiera, para lo cual se fundamenta en los datos expuestos en los estados financieros, que son utilizados para calcular y examinar los indicadores financieros. Y en base a estos indicadores se pueden establecer estrategias que ayuden a que la organización sobreviva, se reponga, o se recomiende un modelo de expansión del negocio. Así como se crea el análisis del desempeño de los trabajadores el análisis financiero se asemeja a esa figura aplicado a una empresa, se evaluaría el desempeño financiero de organización, y con esa nota obtenida se realizan ajustes y acciones correctivas que mejoren esa calificación.

No obstante, el análisis financiero se debe realizar en forma sistemática y con mucho cuidado al manipular los datos para determinar la liquidez y solvencia de la empresa, medir su actividad operativa, la eficiencia en la utilización de los activos, su capacidad de endeudamiento, solvencia para realizar la cancelación de las obligaciones contraídas, sus utilidades, las inversiones requeridas, su rendimiento y rentabilidad.

Para que un estudio de las finanzas de una empresa se aplique de una forma fluida y ordenada, y dado que los datos contables se denominan como la materia prima de esos estudios, se hace importante que en el área que lleva los procesos contables se realicen procesos eficientes, con el fin de que la información para realizar el análisis sea la más actualizada y clara posible. Sin embargo, el análisis financiero se puede ver afectado por algunas limitaciones inherentes a su aplicación e interpretación puesto que se debe confirmar que la contabilización sea homogénea al realizar la comparación de cifras con empresas semejantes, esto se debe a que las organizaciones muestran distinto nivel de diversificación en tamaño y tiempo de operatividad, en el nivel de internacionalización y en los criterios para la toma de decisiones contables, económicas y financieras. En lo que respecta a la interpretación de los indicadores financieros se pueden presentar dificultades para establecer criterios para su evaluación, ya que un resultado se puede transformar en ambiguo en relación a la actividad productiva de la empresa.

Contabilidad se define como una ciencia social que se encarga de estudiar, medir, analizar y registrar el patrimonio de las organizaciones, empresas e individuos, con el fin de servir a la

toma de decisiones. Se recolecta la siguiente cita del autor Guajardo y Andrade, donde la contabilidad la definen como un propósito:

El propósito básico de la contabilidad se centra en proveer información útil acerca de una entidad económica para facilitar la toma de decisiones de sus diferentes usuarios (accionistas, acreedores, inversionistas potenciales, clientes, administradores, gobierno, etcétera). En consecuencia, como la contabilidad sirve a un conjunto de usuarios, se originan diversas ramas o subsistemas. Guajardo y Andrade, 2014, p17.

Como se distingue en la cita anterior los datos que se obtienen de los registros contables de las empresas, sus asientos contables y sus movimientos, se transforman en información valiosa para que las empresas tomen decisiones, se evalúe la estrategia de negocio que se está desarrollando, realicen cambios a tiempo. Otro importante aporte que se le atribuye a la contabilidad se refiere al control y ordenamiento de los números financieros en su etapa primaria o de origen. Para esta investigación se utilizarán aspectos de partidas, y datos contables que servirán de materia prima para realizar un análisis financiero y de rentabilidad de Mi Lavado Móvil.

Ventas de las Empresas.

Las ventas se catalogan como la partida más significativa, las personas que se manejen dentro de ambiente laboral y de pensamiento mercantilista dan una importancia alta a las cifras de las ventas. En la investigación se hace necesario recalcar las ventas en el sector de servicios, específicamente la prestación de servicio de lavado de vehículos a domicilio. Las ventas además de ser la figura que se responsabiliza por la generación de ingresos en una empresa, también se puede decir que las ventas crean un vínculo entre la empresa y los clientes, y dependiente de la actividad económica y del producto que se comercializa el ligamen se puede extender por mucho tiempo o se puede finalizar rápidamente en el tiempo.

El concepto de venta y su aplicación se inició a partir del aumento de la producción en la época de la revolución industrial, donde el exceso de oferta de productos hizo necesario que las empresas buscaran cómo “colocar” sus productos en el mercado A. Según, el prestigioso Philip Kotler: “el concepto de venta es otra forma de acceso al mercado para muchas empresas, cuyo

objetivo, es vender lo que hacen en lugar de hacer lo que el mercado desea”, en su libro Marketing, Kotler Philip, Angstrom Gary, 2007, p236.

Aunque hace muchos años los profesionales del marketing y de la administración descubrieron que se deben atender las necesidades y deseos de los clientes potenciales, aun en la actualidad muchas empresas siguen funcionando bajo el concepto de ventas sin siquiera saber muy bien su significado y con el gran riesgo que esto implica.

La venta es una de las actividades más pretendidas por empresas, organizaciones o personas que ofrecen algo (productos, servicios u otros) en su mercado meta, debido a que su éxito depende directamente de la cantidad de veces que realicen esta actividad, de lo bien que lo hagan y de cuán rentable les resulte hacerlo. Las ventas se relacionan directamente con el ingreso por ventas, aunque no necesariamente tiene una proporción directa a las utilidades y ganancias, por un tema de margen de ganancia y costos de mercancía vendida. En empresas de tendencia de reventa la fuerza de ventas se maneja de una forma diferenciada, ya que se les dan privilegios en recursos, comisiones y beneficios, con el objetivo de incentivar las ventas. Pero por otro lado la fuerza de ventas se ve exigida de una forma más estricta que otras áreas de la empresa, dada su importancia generadora de dinero, se deben apegar a metas, pronósticos y estrategias de la organización. En el caso de las ventas que se producen por la prestación de servicios, se presentan más impredecibles, ya que el cliente no tiene un producto físico, y no puede visualizar el servicio solo a partir de cuándo ha finalizado su prestación o contrato de servicio, la satisfacción del cliente o el recibo conforme no se acuerda en la inmediatez de la operación.

La American Marketing Asociación (AMA), en lo que se refiere al concepto de servicio en 1960, se pronunció con la siguiente definición del concepto de servicios “actividades, beneficios o satisfacciones que se ofrecen a título oneroso o que se proporcionan junto con los bienes”. En 1981 esta definición fue refinada, y se concibió así: “los servicios son actividades que pueden identificarse aisladamente, son actividades esencialmente intangibles que proporcionan satisfacción y que no se encuentran forzosamente ligadas a la venta de bienes”. Años más tarde el autor Kotler (1995) se manifiesta con la siguiente definición: “un servicio es cualquier actividad o beneficio que una parte puede ofrecer a otra. Es esencialmente intangible y no se

puede poseer. Su producción no tiene por qué ligarse necesariamente a un producto físico” (p. 25).

A medida que se crean bienes, las empresas necesitan servicios complementarios para mantener, mejorar y darle atracción a sus productos. En el escenario que se realice una venta de un bien el pago se recibe una vez finalizado la prestación del servicio y que el cliente este de acuerdo, inconformidades con el servicio correo por cuenta del prestatario.

En caso específico de esta investigación el servicio de lavado de vehículos a domicilio, también se identifica con esas características de lapso entre la prestación, desarrollo y cancelación del servicio. Por ejemplo se puede presentar el caso de que se realice o firme un contrato de lavado de vehículos a una flotilla de vehículos ubicados en diferentes edificio o lugares del país , el contrato y facturación es por la cantidad total de la flotilla, lo que conlleva a una derogación de gastos y recursos por parte de la empresa, durante el tiempo que se esté prestando el servicio , la empresa se reembolsara esa inversión por el servicio prestado hasta que se finalice la totalidad del contrato, en otras palabras hasta que se realice el lavado de toda la flotilla . De lo anterior se puede deducir que las compras se constituyen en un importante elemento indicativo de la rentabilidad de la prestación de los servicios, por su papel en la erogación de efectivo, que en este caso de los servicios tarda un poco más en llegar a las arcas de la empresa.

Ingresos de las Empresas.

Se puede definir ingreso como el aumento de entrada de dinero en las arcas de la empresa producto de las ventas para este caso específico de resultado de la prestación de servicios de lavado, al respecto en la Norma Internacional de Contabilidad Número 18 se indica lo siguiente:

Norma Internacional de Contabilidad 18: Los ingresos son definidos, en el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros, como incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como disminuciones de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio neto y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios de la entidad. El concepto de ingreso comprende tanto los ingresos ordinarios en sí como las ganancias. Los ingresos ordinarios propiamente dichos surgen en el curso de las

actividades ordinarias de la entidad y adoptan una gran variedad de nombres, tales como ventas, comisiones, intereses, dividendos y regalías. El objetivo de esta Norma es establecer el tratamiento contable de los ingresos ordinarios que surgen de ciertos tipos de transacciones y otros eventos. La principal preocupación en la contabilización de ingresos ordinarios es determinar cuándo deben ser reconocidos. El ingreso es reconocido cuando es probable que los beneficios económicos futuros fluyan a la entidad y estos beneficios puedan ser medidos con fiabilidad. Comité de Normas Internacionales de Contabilidad, 1993, p3.

En esta norma se refleja que los ingresos deben ser reconocidos cuando sea probable y estimado que los beneficios económicos fluyan en el futuro y que existe algún nivel de garantía que este beneficio económico se va a dar efectivamente. El precio de este incremento se debe manejar a un valor razonable en el caso de que la prestación del servicio no esté finalizada aun y se deba registrar el movimiento contable por facturación o por registro de ventas en los sistemas contables. De otro modo se podría entender de la siguiente forma los ingresos por prestación de servicios se reconocerán cuando el resultado de la transacción pueda ser estimado con fiabilidad, considerando para ello el porcentaje de realización del servicio en la fecha de cierre del ejercicio.

Generalmente todos los esfuerzos de las empresas están dirigidos a la generación de ingresos durante el periodo de establecimiento de la actividad económica, los ingresos se describen con las entradas de recurso para que la empresa mantenga la operación normal, cumpla sus investigaciones y a la vez tenga una rentabilidad en este caso por la prestación de los servicios. El objetivo primordial de un ingreso se puede interpretar como el aumento del patrimonio de la empresa y en contrapartida se disminuye la deuda o pérdida que se tenga registrada. En síntesis, la anterior directriz contable se da una orientación clara de cómo conceptualizar y manejar la partida de ingresos a nivel contable, y desde luego que igualmente en el comportamiento de ese rubro a nivel financiero, también se indica el aumento o beneficio económico para la empresa, si no cumple con este requisito se podría catalogar la transacción o el movimiento como una pérdida en el negocio.

En el caso de Costa Rica en los últimos años el sector de servicios ha tenido un repunte muy importante, lo que se denota en el aumento de empresas que prestan algún tipo de servicios,

también se refleja en la reputación de estos negocios como organizaciones rentables debido a la generación de ingresos.

Al respecto de la consolidación del sector servicios el director del Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica (IICE-UCR), Max Soto Jiménez, se expresó de la siguiente forma:

Es una realidad de que Costa Rica al igual que otros países se está moviendo hacia una economía de servicios. De hecho, la remisión que publicó el Central hace una semana corrobora y confirma que el sector servicios aumentó su participación dentro del PIB mientras que la agricultura y la manufactura perdieron importancia. Soto J, Max, Economía del país crece hacia el sector de servicios, 2016, p1.

Compras de las Empresas.

Las compras se ubican como uno de los elementos más indispensable para las empresas, por medio de la compra de materia prima, insumos, materiales, artículos, maquinaria, empaques y hasta compra de servicios, se desarrolla la actividad del negocio, en otras palabras, se compara como el combustible para echar a caminar el engranaje de la organización. Como se analizará más adelante las compras tienen una afectación directa en los estados financieros y directamente en el estado de resultados, dada su relación estrecha con el inventario y los costos de producción, que puedan afectar el costo de venta y el margen de utilidad.

Al aumentar la complejidad de los procesos en las organizaciones, así aumenta el dinamismo de la estructura productiva, recursos humanos, y desde luego el incremento de la demanda de productos terminados o prestación de servicios, proporcionalmente se tiene que dar un crecimiento en la complejidad y cantidad de las compras. Un proceso vital para el éxito de cualquier negocio, de índole industrial, comercial o de servicios es el módulo de compras que se realiza en la empresa. Para alcanzar niveles óptimos las empresas actuales se preocupan por tener una estructura robusta en el departamento de compras.

Desde el punto de vista económico, el departamento de compras se responsabiliza por utilizar los recursos monetarios de la empresa en procura de los mejores resultados posibles o exigidos en la empresa, lo que significa que se debe buscar y negociar la mejor calidad, el mejor precio, las mejores condiciones de entrega, las mejores condiciones de crédito, descuentos,

bonificaciones, así como también los más beneficiosos términos de garantía, mantenimiento y servicios postventa. Los modelos de compra se deberán respaldar por una gestión razonable, proporcionalmente a las ventas.

Compras y ventas se integran en una relación de proporción y dependencia mutua, por ejemplo, en una empresa comercializadora de productos de consumo masivo la partida de compras aumenta el inventario y por el contrario las ventas disminuyen el inventario. En otro escenario y tomando como referencia una empresa que se dedique a la prestación de servicios, las compras de insumos y materiales, incluso la contratación de otros servicios complementarios, se reflejan en la prestación del servicio al consumidor o cliente. Para se pueda explicar de mejor forma si no se compra combustible para las unidades de transporte público (buses), no se puede dar el servicio de transporte remunerado de personas.

Las compras se les asigna la responsabilidad de asegurar el abastecimiento recurrente de los requerimientos de insumos y materiales de la empresa; además, la colaboración en la eficiente administración de los recursos materiales y financieros de la empresa, es decir, saber a quién, cómo y cuándo comprar; trayendo consigo mejoras en la productividad de la empresa, las compras no se pueden dejar en el olvido por parte de los entes ejecutivos o junta directiva de las empresas, por ello se recomienda suplir de una estrategia de compra calculada, real y lo más acertada posible, sin dejar de lado el objetivo de mantener el inventario en condiciones óptimas, sin faltantes, ni con exceso de productos en algunas líneas. Una buena gestión de compras se ve reflejado en un buen abastecimiento.

Estado de Situación Financiera.

El estado de situación financiera se define como la radiografía financiera de la empresa durante un periodo determinado, donde se registran o reflejan las partidas contables que participan del ciclo contable. El estado de situación financiera, es un documento contable que refleja la situación financiera de una organización, a una fecha determinada y que permite efectuar un análisis comparativo de la misma. Los autores Guajardo y Andrade, en su libro de Contabilidad Financiera se indica el siguiente fragmento de texto:

Este informe, que también se conoce como balance general, presenta información útil para la toma de decisiones en cuanto a la inversión y el financiamiento. En él se muestra el monto del activo, pasivo y capital contable en

una fecha específica, es decir, se presentan los recursos con que cuenta la empresa, lo que debe a sus acreedores y el capital aportado por los dueños. En dicho estado financiero existen secciones para activo, pasivo y capital. Guajardo G. y Andrade N, 2014 p151.

Es importante que se mencione que el estado de situación financiera siempre debe responder a la operación matemática de: Pasivo + Patrimonio = Activo. También en la presentación de la información se deben de hacer siguiendo las Normas Internacionales de Contabilidad, y generar lineamientos de estandarización para una mejor comprensión de la información, por ejemplo, en la NIC 1, se afirma lo siguiente en cuanto a cuál es el objetivo de la norma:

El objetivo de esta Norma consiste en establecer las bases para la presentación de los estados financieros con propósitos de información general, a fin de asegurar que los mismos sean comparables, tanto con los estados financieros de la misma entidad correspondientes a periodos anteriores, como con los de otras entidades diferentes. Para alcanzar dicho objetivo, esta Norma establece, en primer lugar, requisitos generales para la presentación de los estados financieros y, a continuación, ofrece directrices para determinar su estructura, a la vez que fija los requisitos mínimos sobre su contenido. Tanto el reconocimiento, como la medición y la información a revelar sobre determinadas transacciones y otros sucesos, se abordan en otras Normas e Interpretaciones. Comité de Normas Internacionales de Contabilidad 1997, párrafo 1.

Las compañías deben establecer cómo parte de control de la contabilidad herramienta de presentación de datos como los estados financieros, con el fin de que los datos contenidos sean tomados en cuenta en la toma de decisiones, se conozca la situación actual, así como su rendimiento, liquidez y rentabilidad, según el autor Guajardo y Andrade ,2014, p41 dice así:

“El producto final del proceso contable es la información financiera, elemento imprescindible para que los diversos usuarios puedan tomar decisiones”. La estructura o presentación de los estados de situación financiera se basan en cinco elementos contables importantes: activo, pasivo, capital, ingreso y gastos, los autores Guajardo y Andrade se pronunciaron en relación a cada uno de esos elementos de la siguiente forma:

Activos es un recurso económico propiedad de una entidad, que se espera rinda beneficios en el futuro; su valor se determina con base en el costo de adquisición del artículo, más todas las erogaciones necesarias para su traslado, instalación y arranque de operación.

Pasivo representa las obligaciones que posee la empresa con otras personas o entidades conocidas como acreedores. Estos tienen derecho prioritario sobre los activos del negocio, antes que los dueños, quienes siempre ocuparán el último lugar.

El capital es la aportación de los dueños, conocidos como accionistas; representa la parte de los activos que pertenecen a los dueños del negocio y es la diferencia entre el monto de los activos que posee el negocio y los pasivos que debe.

Los ingresos representan recursos que recibe el negocio por la venta de un servicio o producto, en efectivo o a crédito. Cuando el cliente no paga en efectivo por el servicio o producto, se produce una venta a crédito conocida como cuenta por cobrar

Los gastos son activos que se han usado o consumido en el negocio para obtener ingresos y que disminuyen el capital de la empresa. Algunos tipos de ellos son los sueldos y salarios pagados a los empleados, las primas de seguro pagadas para protegerse de ciertos riesgos, la renta del edificio, los servicios públicos como teléfono, luz, agua y gas, las comisiones que se fijan a los empleados por alcanzar su presupuesto de ventas y la publicidad que efectúa la empresa. Guajardo Y Andrade 2014, (pp.41.42.43).

Al estado de situación financiera, también se le conoce como balance general, donde se presenta información relacionada con los recursos que posee una entidad y las fuentes de financiamiento utilizadas para obtener dichos recursos. De allí la importancia que la presentación y la información que se presente en estos estados se deben apegar a la realidad de la empresa en un momento determinado. Muchas de las decisiones de las empresas se originan del análisis que se realiza a los estados financieros. Por último, se cree importante que los estados financieros se les revise minuciosamente por medio de la auditoría.

Estado de Resultados

El estado de resultados se presenta como otro tipo de estado financiero que se utilizan en las empresas, en este caso la presentación de datos se ubican todos los referentes a los ingresos, gastos y utilidades o pérdidas que se producen en la operación de la empresa. En el estado de resultados se mide el desempeño durante cierto periodo, por lo común un trimestre o un año, su estructura también responde o se orienta a la ecuación matemática contable del estado de resultados, la cual se representa de la siguiente forma: $\text{Ingresos} - \text{Gastos} = \text{Utilidad}$.

La estructura y el orden de las partidas o cuentas contables que se anotan en el estado de resultados también se basa en la operación anterior donde primero se observan las cuentas de ingresos, luego los gastos para un resultado final de utilidad o pérdida, al respecto los autores Gerardo Guajardo Cantú y Nora E. Andrade de Guajardo en su libro contabilidad financiera se indica el siguiente texto:

Los negocios, como parte de su operación, efectúan una gama muy amplia de transacciones, entre las cuales se encuentran las relacionadas con la generación de ingresos y la erogación de gastos. Por lo tanto, es necesario que exista un estado financiero en el que se determine el monto de ingresos y gastos, así como la diferencia entre éstos, a la cual se le llama utilidad o pérdida. Guajardo Cantú, G y Andrade de Guajardo, 2014, p149.

En la cita anterior se denota la necesidad de las empresas de tener un documento o un tipo de reporte con toda la información referente a los ingresos y los gastos, y más específicamente que se obtenga la información de las pérdidas o las ganancias de las empresas. Esta información se debe expresar con la más claridad, certeza y rapidez posible, dado que dará pie a decisiones importantes como cambio de estrategias comerciales, recortes de gastos, incluso se podría valorar la inyección de más inversión por parte de los socios u otros inversionistas. En el estado de resultados también se pueden detectar movimientos extraños de gastos excesivos, pocos ingresos, también se puede visualizar las partidas de impuesto de ventas y el impuesto de renta o las utilidades. Por lo tanto, con el estado de resultados se brinda información de rentabilidad de la organización comparativa de un periodo en especial, acumulativa e inclusive validar diferentes utilidades de la compañía, como lo serían utilidades operativas, antes o después de impuestos e intereses, las que se verán reflejadas en el estado de cambios en el patrimonio.

En el estado de resultados se deben tomar en cuenta las cuentas que pertenecen a los ingresos, gastos de operación para que dé como total la utilidad de operación seguidamente se debe indicar otros ingresos y gastos para la utilidad neta del período antes de impuestos y seguidamente el cálculo del impuesto sobre la renta para finalizar con el resultado integral total del período. Abarca un período durante el cual deben identificarse perfectamente los costos y gastos que dieron origen al ingreso. Debe aplicarse el principio del periodo contable para que la información que presenta sea útil y confiable para la toma de decisiones.

En el caso del estado de resultados y en relación al tema del Impuesto de Valor Agregado, el estado de resultado se ve afectado en la partida de compras, y de los costos, ya que el impuesto se verá reflejado en esos apartados.

El estado de resultados de las empresas se debe apegar a las disposiciones que se estipulan en las Normas Internacionales de Contabilidad, en especial a la NIC 1, que se refiere a la presentación de los estados financieros. En resumen, el estado de resultados se presta para mostrar los ingresos y gastos de un periodo, anteponiendo los últimos a los primeros para determinar la utilidad neta o ingreso neto. Por lo tanto, con esa información se puede evaluar el desempeño operativo de la empresa.

Proveedores.

El proveedor se convierte en parte importante en la cadena de suministro dado que las empresas se tendrán que suplir de productos y servicios para realizar su producto final o prestar un servicio al cliente final, por ejemplo, las empresas se provisionan de materia prima, material de empaque, insumos, incluso se podrán incluir servicios de transporte, o maquila.

Se puede presentar la situación de que las empresas que dan servicios se sustenten sobre suministros, insumos, maquinaria, equipo, o incluso se pueden anclar a otros servicios subcontratado para dar un paquete completo a las necesidades del cliente.

Por ejemplo, una empresa que se desempeñe como consultora en finanzas requiere de insumos como herramientas informáticas, aplicaciones para desempeñar su actividad incluso se podría dar el caso de que la empresa consultora subcontrate servicios profesionales de contadores, ingenieros peritos y otros expertos, dado que de esa forma se asegura que su producto final es confiable con criterios técnicos suficientes para satisfacer las necesidades de los clientes.

Dentro de la cadena de suministro se percibe al proveedor con un enorme impacto o colaboración para crear valor agregado a un producto de una compañía y por ende para sus clientes, entre más eficiente, profesional y responsable se comporte el proveedor principalmente en la entrega de los insumos o servicio, así se verá reflejado en la producción del producto o en la prestación del servicio según sea el caso.

Este aporte que se recibe de los proveedores ha mejorado increíblemente la importancia de los proveedores en la etapa de producción, incluyendo aquellos donde la relación se establece puramente transaccional hasta aquellos a los que consideramos que se deben tratar como socios estratégicos. La función de compras se ha transformado de una función táctica, con influencia en el rendimiento global y en una función estratégica. La relación entre los proveedores y la compañía compradora ha cambiado de un proceso de defensa de intereses individuales a un proceso orientado a las relaciones de mutua cooperación. En el modelo anterior, el objetivo se conocía como el de obtener la mejor ventaja de esta relación, a veces jugando con uno u otro proveedor.

Los actores en este modelo de lucha de poder se consideraban como adversarios entre sí y se enfrascaban en una competencia por una mayor participación de los recursos, por lo que los proveedores más débiles se veían afectados por algún tipo de desventaja, pero sin pensar en la afectación que se da en la calidad del producto y en la relación cliente-proveedor. Esta situación a menudo se transforma en una inestabilidad en el suministro de productos y en un estancamiento en el desarrollo de la oferta de mercado.

Además, esta forma de cooperación comprende el riesgo de desperdiciar recursos al competir por los beneficios a corto plazo en lugar de centrarse en la creación de valor. Una cadena de suministro está definida como una red o conjunto de operaciones de manufactura y de servicios que se abastecen entre sí de materias primas, incluyendo proveedores hasta llegar a un consumidor final. La cadena de suministro se define como la actividad encargada de proveer todos los recursos, insumos y materiales que se necesitan para los procesos productivos de cada empresa. Por lo tanto, este concepto tiene una importancia fundamental en el desempeño de la misma, ya que determina la capacidad de respuesta ante el consumidor y los costos productivos.

La gestión de la cadena de suministro se relaciona con la integración de las diferentes actividades que se llevan a cabo en la manufactura de los diferentes bienes y servicios donde se

incluyen las compras, subcontrataciones y otras funciones necesarias en el proceso. De esta relación o interconexión de las actividades se genera una cadena de aprovisionamiento encargada de suplir todos los requerimientos de sus actores, maximizando de esta manera, su nivel de satisfacción. En términos generales, el concepto de abastecimiento se concibe como los procesos de negocio, las personas, la organización, la tecnología, la infraestructura física que permite la transformación de dichos insumos, recursos y materiales en productos y servicios finales para satisfacer la demanda en el mercado.

Desde el punto de vista del aprovisionamiento de productos, los servicios subcontratos, y productos utilizados para prestar un servicio en este caso como el lavado de vehículos, se refleja la participación de varios agentes como la empresa que vende los productos de limpieza, la empresa que se encargar de proporcionar la maquinaria y equipo necesario para realizar los lavados de los automóviles, incluso de se puede indicar que cuando se adquieren contratos de servicios de lavado para flotillas grandes se subcontrata personal para reforzar el equipo de lavadores. Igualmente se pueden mencionar otros participantes de la cadena de suministro que proporcionan todos los insumos y materiales para el transporte de los equipos y el personal, como por ejemplo la empresa que proporciona el combustible a las unidades móviles de lavado, o los talleres y mecánicos que se contratan para mantener los vehículos y unidades de lavado móvil en perfecto estado, con el objetivo de dar una respuesta rápida a los clientes cuando solicitan los servicios de lavado.

Uno de los aspectos que se tomaron en cuenta para incluir el tema de los proveedores en esta investigación se justifica por el papel que puedan tener en el aumento o disminución de los costos de los insumos, materiales y servicios requeridos para prestar el servicio de lavado de vehículos, los costos se verán reflejados directamente en el estado de resultados y en el indicador de ganancia o pérdida en el periodo. Desde luego que la afectación más relevante se observa en algunos insumos y materiales afectados por factores externos como lo es el tipo de cambio, aumento en los combustibles, materia prima para elaborar los productos.

En el caso del servicio de lavado de vehículos se hace sumamente valioso valorar los costos de los artículos como los jabones, pulidores, ceras para lavado de vehículos que su procedencia es fuera del país, por lo tanto, sus precios de venta se pueden ver influidos por los factores que se mencionaron en el párrafo anterior.

Por otro lado, algunos productos que antes no estaban gravados con el IVA, y que ahora sí podrían estar grabados como los jabones corrientes y los utensilios de lavado como paños y felpas que antes no tenían para mencionar algunos las escobas y palas que se utilizan para lavar y recoger la basura de los vehículos.

Ahora bien, el otro factor determinante para esta investigación se relaciona con la determinación del Impuesto de Valor Agregado en sus diferentes situaciones: IVA devengado, IVA soportado, y por las diferentes tarifas y productos que puedan ser sujeto de crédito fiscal, según sea el caso el tipo de producto y la tarifa que se retiene a la hora de comprar a un determinado proveedor, afectara directamente el crédito fiscal, el cual dependiendo del resultado matemático al restar el débito fiscal, se podrá utilizar como saldo a favor del contribuyente, esta mecánica se podría generar con todos los proveedores.

Por otro lado, algunos servicios subcontratados para dar el servicio de lavado como lo es los servicios de mantenimiento, reparación de vehículos, servicio de taller de las maquinas hidro lavadoras, en la ley anterior no estaban gravadas por el impuesto de ventas, con la nueva ley 9635 estos servicios están grabados lo que podría repercutir en un aumento de precio de en esos servicios. También se puede traer a análisis el consumo de agua y electricidad para realizar el lavado de vehículos, que, a pesar de ser un servicio a domicilio, es importante saber que después de una cantidad determinada de metros cúbicos o de kilowatts consumidos se aplica una tarifa de valor agregado, que se podría ver reflejado en el aumento de los gastos operativos de las empresas.

En lo que respecta a la retención del Impuesto de Valor Agregado, se hace indispensable explicar la situación que se produce al ser un colector de impuestos, de manera indirecta así se cataloga a todas las empresas y personas que realizan o cobren el impuesto de valor agregado, mientras la empresa lo debe pagar al fisco, el proveedor pagara su cuenta por pagar hasta que se finalice el periodo de crédito según las condiciones pactadas con el cliente. Por ejemplo, en los contratos de servicio de lavado de vehículos, la empresa debe pagar mensualmente el IVA al fisco, pero el cliente pagara el servicio junto con el impuesto hasta que finalice el mes o los treinta días de crédito que se negoció en el contrato.

Sin duda alguna todas las observaciones y lineamientos que se enumeraron anteriormente se utilizaran para observar como el IVA a afectado a la cadena de abastecimiento, los

proveedores, en algunos casos deberán aplicar una ley que antes no se aplicaba a sus productos, en el caso de Mi Lavado Móvil, todos esos aspectos explicados se deberán someter a análisis y estudio en el apartado del análisis de datos para realizar la valoración de las cifras que se generen en la empresa.

Clientes.

El cliente se debe ver como el elemento más importante de una empresa, debido a que se convertirá en el objetivo principal de las ventas, por lo tanto, sin clientes, la compañía no tendría vida, por lo cual se acostumbra decir que el cliente es la razón de ser de toda empresa. Sapag & Sapag (2008, pág. 71) clasifica al cliente en dos grandes grupos, el primero es el consumidor institucional, que posee la característica de tomar sus decisiones basado en las principales características del producto: la calidad del mismo, el precio establecido, los requerimientos para su uso, garantía, entre otros. Dentro de la segunda clasificación se encuentra el consumidor individual que basa sus decisiones en variables emocionales, como la moda, la exclusividad, estatus social, tendencias, tecnologías entre otras. El grupo al que se enfoca el producto o el servicio es el segmento de mercado por satisfacer. La segmentación se realiza para determinar los diferentes grupos a los que se puede llegar, y de esta manera determinar la línea de mercadotecnia para cada segmento. Las principales variables utilizadas para la segmentación de mercado son: región geográfica, sexo, edad, poder adquisitivo, nivel de escolaridad y la clase social indudablemente. En el caso de la investigación el cliente se analiza desde el punto de vista de la afectación que se puede observar en el comportamiento y consumo por parte del cliente, así como en el aumento o disminución de la cartera de clientes en la empresa.

Las estrategias de mercadeo y ventas se alimentan de la información que puedan proporcionar el movimiento de los clientes y sus gustos de compra.

Razones Financieras.

Este concepto de razones financieras se refiere a fórmulas financieras utilizadas para la medición de la rentabilidad de un proyecto individual.

En el caso de las razones financieras se tiene una data que su origen es aproximadamente hace unos 90 años, en otras palabras, su aplicación se ha venido constituyendo en una herramienta importante en el último siglo y que desde su aparición las razones financieras se han desarrollado como un insumo para la toma de decisiones en la empresa. Según la definición de los autores Myer, Mc Guigan y Kretlow, se describe la siguiente cita:

Las razones financieras se definen como asistentes para identificar las fortalezas y debilidades de la empresa, e indican cuanta disponibilidad de efectivo tiene la empresa para cumplir sus obligaciones, cuan razonable es su periodo de cobro, que tan bien esta administrado el inventario, como están siendo utilizados los recursos de la empresa, y si se está cumpliendo con el objetivo de la empresa de maximizar la riqueza. Moyer, y Mc Guigan, William J Kretlow, 2004 Administración Financiera, p72.

Las razones financieras se traducen en índices que relacionan a dos partidas de los estados financieros, cada una representa un resultado específico y útil para el análisis. No obstante, para que estas fórmulas funcionen se debe establecer una lógica en su utilización y cálculo, ya que las partidas se deben necesariamente relacionar, por ejemplo, no se le observa mucho sentido calcular una relación entre pasivo a corto plazo y las ventas, en cambio, si se compara utilidad neta con ventas el resultado será de gran utilidad. Cuando la empresa se decide a usar los índices financieros para la estabilidad de las finanzas, se puede encontrar un resultado de éxito o fracaso según sea los diferentes puntos de las áreas analizadas, ya que con los resultados obtenidos se genera una medición del funcionamiento de la compañía.

Existen diferentes técnicas, modelos y metodologías encaminadas a que se genere conocimiento de una empresa, desde los métodos que califican los riesgos inherentes de las empresas emisoras de títulos financieros, hasta los modelos que evalúan la reputación empresarial.

Algunos de estos métodos se relacionan a un resultado netamente cuantitativos y se enfocan en los resultados financieros, otros se centran en conceptos más cualitativos como la gestión y la estrategia que pueden permitir a la compañía cumplir con sus objetivos planteados.

Las razones financieras se diferencian de las formas tradicionales del análisis financiero de una organización, ya que no solo se considera los aspectos financieros evidentes expresados en los estados financieros, sino que también se trata de conocer aquellas características que, sin ser cuantificables tienen un impacto en las cifras económicas. La aplicación de las razones financieras se debe apegar a las siguientes características: completo e integral y desde luego se debe tener una flexibilidad e inclusión de otros aspectos más allá de las cifras contables. Los elementos organizativos, de operación, estratégica, legales y fiscales, analizados a la luz de un contexto económico y político, generan un conocimiento profundo del desempeño financiero de una organización. Los índices también conocidos como razones financieras, los resultados que se obtengan en la aplicación de las operaciones de los índices financieros se convertirán en datos vitales para analizar el origen de las variaciones incluidas en cada una de las partidas que conforman la información objeto del análisis.

Como ya se indicó en los párrafos anteriores las razones financieras sirven como indicadores para medir la realidad financiera, lo cual permite interpretar y analizar los estados financieros de la empresa

Existen muchos tipos de razones financieras y fórmulas para que los analistas o las mismas empresas se retroalimenten de los resultados e indicadores:

- Razones de liquidez o solvencia a corto plazo.
- Razones de apalancamiento financiero o solvencia a largo plazo.
- Razones de actividad o rotación de activos.
- Razones de rentabilidad.

En esta investigación y dada las características de la empresa en análisis, la cual se desarrolla en la actividad de servicios de lavado a domicilio, el investigador se basa en las razones financieras donde se puedan evaluar aspectos de liquidez o solvencia a corto plazo, y las razones de rentabilidad. En los siguientes párrafos se define cada una de los tipos de razones y sus fórmulas de cálculo y el efecto que se podría observar en las empresas.

Razones de Liquidez:

En primera instancia se hace necesario explicar a qué se refiere la palabra liquidez, el concepto de liquidez: se refiere a la disponibilidad de fondos suficientes para satisfacer los compromisos financieros de una entidad a su vencimiento. Lo anterior se asocia a la facilidad con que un activo se convierta en efectivo para una entidad. Sirve al usuario para medir la adecuación de los recursos de la entidad para satisfacer sus compromisos de efectivo en el corto plazo. Pertenecen al grupo de razones financieras cuyo origen se establece en el estado de situación financiera, y nos permiten medir la capacidad de una empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. En este tipo de razones se realiza una comparación de las obligaciones de corto plazo con los recursos disponibles a corto plazo, actuales o del período o ejercicio fiscal o económico. Es a partir de estas razones, en donde se puede obtener un panorama o situación de solvencia del efectivo actual de la empresa y su capacidad de continuar siendo solvente desde el punto de vista de liquidez, en caso de ser sometida la empresa a una eventualidad o un escenario de estrés financiero. En el caso de las razones de liquidez se catalogan como una fuente de información muy importante en la toma de decisiones de la empresa, de tal manera que el resultado de estos indicadores podrían ser justificación para aplicar alguna estrategia financiera para ajustar, mejorar la capacidad de convertir los ingresos a dinero líquido y con ello tener mayor poder adquisitivo, reaccionar en forma adecuada antes sus obligaciones.

La información que genera una empresa en cuanto a su liquidez puede ser de especial interés para diferentes grupos o interesados en conocer el negocio de la empresa. En especial los datos que puedan tener origen en las razones financieras de liquidez se convierten en información valiosa para los proveedores y acreedores de corto plazo, ya que con ellas se garantizan que la empresa pague las obligaciones adquiridas con ellos. Otro segundo grupo tiene relación con los inversionistas que les preocupa la rentabilidad, estabilidad financiera y riesgos financieras que pueda tener un proyecto de negocio. La liquidez se debe visualizar de una forma tal, donde la correcta gestión financiera le permita a la empresa tener suficiente dinero líquido, pero también si tiene algún exceso de dinero en efectivo realizar las inversiones estratégicas que le permitan tener un óptimo flujo de efectivo. Este monitoreo del dinero y su transformación se basa en las razones de liquidez que existen en la teoría financiera.

Este tipo de razones generan información sobre la liquidez de una empresa y se enfoca en los activos y pasivos de corto plazo, en el caso de mi Lavado Móvil se aplicará la razón de liquidez que tiene relación con el activo y pasivo circulante, así como también otros cálculos relacionados a otras cuentas como la prueba acida.

Razón Circulante: Esa razón mide el nivel de seguridad y respaldo que proporcionan los activos circulantes a los acreedores de corto plazo. Indica el grado de seguridad en que los activos operativos sean transformados en efectivo para un similar al del vencimiento de las obligaciones de corto plazo; a continuación, se indica la fórmula:

Razón Circulante =	Activo Circulante
	Pasivo Circulante

La razón circulante mide la cantidad de veces que los activos circulantes cubren los pasivos circulantes. Entre mayor sea la razón, mayor será las veces que los activos circulantes cubren los pasivos circulantes y, por lo tanto, menor será el riesgo.

Razón de efectivo: Mide la cantidad de veces que el efectivo cubre los pasivos circulantes, entre más alta, mayor capacidad de hacer frente a las obligaciones circulantes con el efectivo que tiene la empresa a disposición. Si por el contrario el resultado de esta operación es muy alto se puede estar presencia de un elemento de costo de oportunidad del efectivo.

Razón de Efectivo=	Efectivo
	Pasivo Circulante

Razones de Rentabilidad.

Cuando se habla de rentabilidad, es donde se materializa el objetivo principal de toda empresa, actividad o negocio con ánimo de lucro. En las razones de rentabilidad se evalúa el grado de efectividad y consecuentemente el éxito alcanzado por la empresa en las distintas operaciones e inversiones efectuadas con el objeto de producir utilidades; éstas utilidades están estrechamente relacionadas con los niveles de ventas e inversiones realizadas por la empresa. A continuación, las razones de rentabilidad que se utilizaran en esta investigación:

Margen de Utilidad Bruta: en el estado de resultado se pueden observar diferentes niveles de utilidad, en este sentido la utilidad bruta se constituye en la primera medición de rentabilidad en la conformación de estos niveles. En utilidad bruta se muestra el margen de contribución porcentual generado después de cubrir el costo de las ventas, cuanta porcentaje de ganancia bruta

se generar sobre las ventas. La fórmula del margen de utilidad bruta MUB, se observa a continuación:

Margen de Utilidad Bruta =	Utilidad Bruta
	Ventas Netas

Margen de Utilidad de Operación: en el margen de utilidad de operación se expresa el porcentaje de utilidad provisto por las operaciones normales de la empresa. En este margen se muestra el porcentaje de utilidad que se obtiene o se apodera la empresa, una vez cubiertos los costos de ventas y los gastos de operación. Se ubica en el segundo nivel de la utilidad que se muestra en el estado del resultado y se cataloga de vital importancia para el análisis financiero, ya que por este dato se permite conocer la rentabilidad sobre las ventas y la eficiencia en el manejo de los costos y gastos de operativos, ambas partidas necesarias para el desarrollo de la actividad económica o lucrativa de la empresa de manera tal que genere rentabilidad. La fórmula del Margen de Utilidad de Operación se muestra a continuación:

Margen de Utilidad de Operación =	Utilidad Operación
	Ventas Netas

Margen de Utilidad de Neta: El margen de utilidad neta muestra el porcentaje de la utilidad final obtenida sobre las ventas, una vez cubierto: el costo de ventas, los gastos operativos, los gastos financieros, otros ingresos y/o gastos no operativos y deducido el impuesto sobre la renta correspondiente a la utilidad del período o ejercicio económico.

El margen de utilidad neta se expresa de manera porcentual o unitaria, si lo analizamos de manera unitaria, este margen representa la ganancia neta obtenida por cada colón de ventas. A continuación, se incluye la fórmula correspondiente al margen de utilidad neta:

Margen de Utilidad Neta =	Utilidad Neta
	Ventas Netas

Luego de hacer una descripción importante de todas las razones financieras que se van a utilizar en esta investigación, las cuales son un insumo importante para analizar las cifras que generan en relación a la empresa. Se analizará en base a estos índices si se presentó algún cambio significativo en las partidas que se relacionan con el Impuesto de Valor Agradado.

Aunque las razones financieras se convierten en fuentes de información excepcionalmente útiles, se debe de tener precaución dado que en ellas se presentan limitaciones y lo aconsejable es

que se deben de utilizar con mucha cautela, dado que las razones financieras se construyen a partir de datos contables, los cuales se apegan a diferentes interpretaciones. El valor óptimo de una razón financiera se determina con el análisis a lo largo de varios años, de tal manera que se tenga un significado racional para estudiar cada uno de los periodos.

Se puede aumentar la eficacia de las razones a medida en que los datos que maneje la institución sean razonables y lógicos, y se expresen la relación entre un valor y otro.

Razones de Endeudamiento o Apalancamiento.

El concepto de apalancamiento y endeudamiento se define como el momento en que una empresa crea costos fijos asociados, ya sea a sus ventas o a sus operaciones de producción, en una segunda interpretación del endeudamiento cuando la rentabilidad de la empresa es desarrollada por razón de una deuda. Existen varios tipos de apalancamiento se puede aplicar un endeudamiento operativo el cual se basa en el reemplazo de costos de tipo variable por los del tipo fijo, y en otra orden existe el endeudamiento financiero se puede explicar como la utilización de dinero financiado por alguien más, ya sea una persona física o entidades crediticias, con el fin de producir un mayor rendimiento financiera en la empresa. Este tipo de financiamiento debe ser razonable y sostenido en el tiempo, según los compromisos y obligaciones adquiridas al formalizar la deuda. Las estrategias de financiamiento por las que se podrían optar por una empresa también se deben valorar desde el punto de vista de desventajas o ventajas dependiendo del momento financiero del negocia, y desde luego que se debe tomar en cuenta el mercado en cuanto a términos de demanda y oferta. Dentro de los aspectos positivos que se pueden asignar a la decisión de manejar una obligación crediticia, está que la tasa de interés sobre el financiamiento sea mucho menor a la tasa del rendimiento sobre la inversión de activos totales. Caso contrario si la tasa de rendimiento es menor que la tasa de interés de la deuda, el escenario anterior plantea una situación improductiva para cualquier empresa, ya que con esa opción de financiamiento no se está consiguiendo un crecimiento en las utilidades de la empresa, y en contrario se está generando un gasto por deuda importante.

En el mercado actual existen muchas opciones de financiamiento de las cuales algunas son con muy buenas condiciones para adquirir un crédito empresarial, pero si se debe de valorar toda la situación financiera de la empresa dado que una decisión de ese tipo se podría impactar negativamente en la estabilidad económica de la empresa.

Generalmente cuando una empresa opta por un financiamiento existe un riesgo financiero latente, ya que, si la empresa no puede hacerse cargo de sus compromisos a corto y largo plazo, llegando al punto donde se hace imposible pagar deudas, lo cual sería catastrófico para la estabilidad financiera de cualquier negocio. De allí la importancia de valorar los niveles adecuados de endeudamiento según sean las características particulares de cada organización.

Dentro de las razones financieras de Endeudamiento se pueden mencionar las siguientes: Razón Financiera de Deuda: se define como el porcentaje de los activos de la empresa que están siendo financiados por los acreedores, en este caso esta razón también se puede interpretar desde el punto de vista del acreedor, ya que entre más bajo sea el resultado, menor endeudamiento, por lo que les daría una protección contra pérdidas a los acreedores en caso que se desarrolle un proceso de liquidación.

Razón de Deuda =	Deuda Total
	Total de Activos

En este caso se debe realizar la división de la deuda total entre los activos, resultando una cifra que se interpreta en términos porcentuales, como que porcentaje de mis activos están endeudados.

Razón de Deuda-Capital: se mide el porcentaje de deuda sobre el capital social, por cada 100 unidades monetarias que conforman el capital social cuantas están soportadas por la deuda.

Razón de Deuda-Capital =	Deuda Total
	Capital Social

Esta razón es importante para los socios y nuevos inversionistas ya que les da un signo de la situación de la empresa y el capital social.

CAPÍTULO III MARCO METODOLÓGICO

Enfoque

En un primer plano, se puede mencionar la importancia de realizar una buena decisión de cuál es el enfoque que se va a desarrollar en una investigación, esa elección debe ir intrínsecamente relacionado con el planteamiento del problema y los objetivos específicos del trabajo. Así bien esos dos apartados de la estructura de un texto investigativo se catalogan como la guía por excelencia, para escoger una buena dirección del documento investigativo. De modo que en un primer paso se puede decir que existen tres tipos de enfoque que se utilizan en una investigación: el cualitativo, cuantitativo y el mixto, este último utiliza una mezcla de los dos anteriores.

De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2014), el cual dice lo siguiente: “constituyen posibles elecciones para enfrentar problemas de investigación” (p.2). Según el autor de la cita anterior los enfoques son posibles opciones que el investigador tiene a su disposición para desarrollar su investigación, de una forma ligada a los objetivos específicos propuestos, los cuales darán un guía de cuál es la orientación adecuada para la investigación. El termino enfoque determina la forma de cómo se abarca el fenómeno que se está investigando, esta manera de interpretación ayuda a responder la pregunta realizada en la investigación, adicionalmente se utiliza para cumplir con los objetivos específicos del trabajo.

Para esta investigación el enfoque que se pueda utilizar y que se apega a las características de los objetivos propuestos, es el mixto. Esto porque el investigador además de medir algunos datos como por ejemplo la cantidad de ingresos que se generaron en los periodos analizados representados de una forma tangible y numérica, por otro lado, también profundizará en el fenómeno cuando indica se pregunta cuál es el impacto en la rentabilidad en la empresa PyME, se obtendrá un resultado cuantitativo en bases a la cifra que pueda tener las utilidades. A propósito del problema que se presenta en la investigación, relacionado al vacío del conocimiento de que no hay información actual que pretenda medir el impacto de la aplicación de un nuevo impuesto y sus repercusiones en la rentabilidad de la empresa, se puede identificar en el problema, que para dar una solución o respuesta al problema se debe dar un enfoque cualitativo, por ejemplo para llegar a dimensionar el impacto del fenómeno, se debe ahondar más en la experiencia vivida por los sujetos en el proceso de la aplicación del impuesto. Siguiendo con la línea cualitativa, la

investigación determinara cual es el comportamiento de compra de servicios de los consumidores, a nivel de decisión pero que numéricamente no se puede saber las decisiones del cliente. Una de las características estipuladas en los objetivos específicos es la cualidad de la legalidad y el formalismo de la empresa como elemento influenciador y diferenciador de otros competidores en el mercado.

En otra instancia cuando se habla de rentabilidad el investigador utiliza un enfoque cuantitativo, ya que la rentabilidad se debe primero analizar numéricamente amparada a las teorías financieras, y a partir de esas cifras se genera un análisis cuantitativo del impacto de esos números o estadísticas en la estructura de la organización.

Por ejemplo, luego de comparar en forma numérica los ingresos, en este caso los ingresos son medibles, cuantificables, estas características son propias de un enfoque cuantitativo, pero a la vez los datos proporcionados por esta etapa serán estudiados profundamente para saber las consecuencias de esos números en la rentabilidad de la empresa.

Por otro lado, cuando en los objetivos específicos se indica establecer el efecto financiero de la aplicación del nuevo impuesto, para llegar a determinar ese efecto se debe de aplicar una serie de mediciones y razones financieras (enfoque cuantitativo) y en otra instancia tomar esas razones para determinar el efecto en la organización y sus prácticas administrativas. Lo mismo ocurre con la evaluación de la disminución de la demanda, en ese supuesto se presenta un enfoque cuantitativo cuando se indica, en cuánto disminuye la demanda, para luego pasar a un enfoque cualitativo cuando se plantean las causas que propiciaron este cambio en la preferencia de los clientes por el servicio de lavado de vehículos.

En síntesis, se observan características de los dos enfoques en los objetivos y en el problema, de allí que se opta por elegir un enfoque mixto, el cual proporciona esa amplitud y variabilidad que la investigación exige.

Método de la Investigación

Según como indican Hernández, Fernández y Batista (2016), el diseño de investigación es “el plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información que se requiere en una investigación y responde al planteamiento” (p.128). dicha estrategia será la herramienta para implementar la obtención de información y procesamiento de ésta, a fin de obtener los resultados y objetivos propuestos en la investigación. En vista de que el trabajo en desarrollo posee un enfoque mixto, pues los datos a valorar serán de las dos vertientes, por un lado, de forma cuantitativos y por otro lado de la perspectiva cualitativa.

Así lo anterior y de una forma consecuente con la estructura del trabajo se aplica un diseño DEXPLIS, debido a que en una primera etapa se recolectan datos numéricos cuantitativos como por ejemplo la cantidad de ingresos en colones por servicios prestados, monto de impuestos pagados en un periodo y otros, en qué cifra de dinero aumento o disminuyo el costo de los insumos para dar el servicio de lavado de vehículos antes y después de entrada en vigor del IVA. Para luego dar paso a una segunda fase, donde se da cabida a la recolección de datos cualitativos, para analizar con una mayor amplitud y profundidad, sin dejar de lado el efecto que puedan generar los datos cuantitativos obtenidos en la primera fase del diseño.

Fuentes de Información

En esta esta investigación se utiliza una población conformada por los empleados y propietarios de la empresa Mi Lavado Móvil, que estén ligados a el área contable o de inversión. En este caso las fuentes de información se originan de la experiencia y vivencia de los propietarios de la empresa Mi Lavado Móvil, así como de las personas encargadas de la parte contable de la empresa. En otra instancia también se toman en cuentan los datos arrojados por la organización a nivel de ventas, facturación, gastos, contratos de servicios, en consecuencia, los elementos anteriores se catalogan como fuentes de información primaria. Todas estas personas emiten sus criterios y se desprenden de la información de una manera voluntaria, conociendo el uso final que se le da a la información que proporcionan. Estas fuentes se tratan por medio de entrevistas, cuestionarios en el caso de las personas físicas, y el caso de los reportes de ventas, informes de ingresos, cuenta de gastos y demás, estos últimos datos se revisan para tener un resultado en forma estadística.

Muestreo

La utilización de muestras de población es una práctica esencial para obtener datos estadísticos para una investigación, en poblaciones de alto volumen o cantidad de sujetos es muy útil y efectiva, el autor Hernández et al (2016) definen muestra como “Subgrupo del universo o población del cual se recolectan los datos y que debe ser representativo de ésta.” (p. 173).

Como su nombre lo indica, una muestra es un subconjunto de una población, al ser un grupo de sujetos en realidad pequeño, por consiguiente, el muestreo podría ser bastante representativo.

Esto porque, al solo escoger una porción de la población y no toda, puede haber un rango de error, a menor representación de la muestra, mayor rango de error y viceversa, el investigador se esfuerza por tener un rango de error mínimo. En el caso en concreto el muestreo que se va a utilizar es el siguiente: Muestreo secuencial para métodos mixtos.

Por consiguiente, y manteniendo una estructura concordante con todas las partes del trabajo, si el trabajo investigativo está estructurado con caracteres de enfoque y método tanto cualitativo como cuantitativo, el muestreo debe ser mixto también. Algunos datos están relacionados secuencialmente y probabilístico, ya que todos los sujetos tienen la misma oportunidad de ser parte de la muestra, y en el caso cualitativo serán los expertos que formarán la muestra.

Criterios de Inclusión y Exclusión.

En esta investigación, como principal criterio de inclusión, está que las fuentes primarias deben de ser parte de la empresa Mi Lavado Móvil con conocimiento alto del proceso administrativo de la empresa, y el criterio de exclusión, es que no se tomarán en cuenta personas que sean de otros departamentos, las únicas fuentes aprobadas serán las provenientes de área contable y financiera. Los sujetos que realizan las tareas operativas, aunque su experiencia y criterio es valioso no se podrán tener en cuenta dado que sus conocimientos son a nivel de formas de lavado de vehículos. El espacio estará delimitado por el área geográfica de acción de la empresa donde preste sus servicios, y también cronológicamente los datos están limitados o incluidos en el sentido que los datos censados a partir del año 2019, estos criterios se estarán ampliando de una manera más ordenada en las siguientes páginas, en ellas se podrán dividir e ilustrar de una mejor forma.

Con los anteriores criterios discriminantes se limita la conformación y características de los sujetos que forman parte de la población a investigar y de donde se gesta el grueso de la información para esta investigación.

Criterios de Inclusión.

Criterios de Inclusión	
Expertos	Personas relacionadas a la empresa que conocen el proceso contable y financiero de la empresa, como, por ejemplo, contador, departamento administrativo, propietarios
Propietarios de la empresa	Dueños de la empresa que conocen el negocio, reciben las ganancias y están atentos a los datos de rentabilidad y éxito del negocio, son los inversionistas que aportan el capital social
Relación con Mi Lavado Móvil	Los sujetos deben tener relación directa con la empresa mi lavado móvil
Mayores de edad	Los participantes en el muestreo o población deben ser mayores de edad
Nivel de escolaridad	El nivel de escolaridad debe ser con un mínimo de haber cursado satisfactoriamente la secundaria

Criterios de Exclusión.

- Quedan excluidos los sujetos que no laboren para la empresa Mi Lavado Móvil
- Personas que no cumplan con la escolaridad solicitada
- Datos y fuentes deben de haber experimentado el periodo de cambio 2019

Unidades de Análisis.

	Objetivos Específicos	VARIABLES	Indicador	Definición Conceptual	Definición Operacional	Definición Instrumental
1	Comparar el movimiento de los ingresos de la empresa Mi Lavado Móvil antes y después de la entrada en vigor del Impuesto de Valor Agregado en el mes de Julio 2019	Ingresos por servicios prestados	Ventas mensuales	<p>Ingresos: los recursos que recibe el negocio por la venta de un servicio o producto, en efectivo o a crédito.</p> <p>Guajardo & Andrade,2008, p42</p> <p>Ventas: se refiere a cualquier esfuerzo o proceso cuyo objetivo primordial es otorgar un producto o servicio a cambio de papel moneda, Foster 1994, pag223.</p>	Entrevista guiada Cuestionario. Análisis de contenido	

	Objetivos Específicos	Categoría	Subcategoría	Definición Conceptual	Instrumento	ítem
2	Identificar las pautas a seguir para la debida aplicación del IVA en las empresas de servicios	Ley 9635	Aplicación del IVA	IVA=Impuesto sobre el valor agregado en la venta de bienes y servicios, independientemente e del medio por el que sean prestados Ley 9635 Asamblea Legislativa,2018, Artículo No 1 p1	Entrevista a los sujetos de como realizan el proceso. Análisis de Contenido	

	Objetivos Específicos	Categoría	Subcategoría	Definición Conceptual	Instrumento	ítem
3	Distinguir los pasos para optimizar la rentabilidad de la empresa Mi Lavado Móvil en relación con la aplicación del IVA	Estrategia Tributaria	Créditos Fiscales	El crédito fiscal, es el monto del impuesto sobre el valor agregado, que un contribuyente paga a sus proveedores de bienes y servicios. Dicho monto se podrá restar al impuesto sobre el valor agregado cobrado (débito fiscal) Ley	Entrevista y análisis de contenido	

		Reducción de gastos	Control de gastos	9635 Asamblea Legislativa Art 16 p15 Control de gastos: “ser austero y evite despilfarros”, Nelson Ulloa Joanna, www.elfinanciero.com, 24 de junio 2020.		
--	--	---------------------	-------------------	---	--	--

	Objetivos Específicos	Categoría	Subcategoría	Definición Conceptual	Instrumento	ítem
4	Establecer el efecto financiero de la aplicación de un impuesto nuevo en el servicio de lavado y los costos de los insumos para prestar el servicio de lavado	Análisis Financiero Aplicación de Razones Financieras	Rentabilidad Financiera. Razones de Liquidez, Razones de endeudamiento, Razones de Rentabilidad	Rentabilidad: Capacidad de la empresa para crear riqueza, Sánchez Segura 1994 pag163 Razones Financieras: asistentes para identificar las fortalezas debilidades de la empresa, y cuanta disponibilidad de efectivo tiene para afrontar sus obligaciones, (Moyer, McGuigan y Kretlow 2001, p 24)	Entrevista o Análisis de contenido	

Instrumentos utilizados en la Investigación

Se utilizaron varios instrumentos para obtener los datos de las diferentes fuentes de información que se tienen disponibles. En el caso de los datos obtenida de fuentes secundarias que principalmente se refiere a la documentación que nos va a proporcionar la empresa Mi Lavado Móvil, la cual es la materia prima para producir los datos necesarios que permitan alcanzar los objetivos del proyecto de investigación. En este caso al ser datos cuantitativos obtenidos de reportes de ventas, gastos, para estas fuentes de información se utiliza el instrumento denominado análisis del contenido, de manera tal que se aplica una revisión de la información contable y fiscal del periodo 2018 y 2019, este instrumento se utiliza tanto para los datos cuantitativos como cualitativos. Con relación al tema de análisis de contenido y su revisión el autor Hernández Fernández y Batista indica lo siguiente: “Implica la revisión de documentos, registros públicos, archivos públicos y archivos físicos o electrónicos”. (Hernandez,2014p.252), el autor invita a los investigadores a realizar una revisión exhaustiva de los datos públicos, en esta ocasión la información que la empresa facilita.

A propósito de la línea cualitativa, se pretende utilizar un cuestionario o encuestas con preguntas cerradas y semiabiertas esto con el fin de poder obtener información sobre las experiencias de los participantes en los procesos, así como preguntas que con rangos numéricos y cantidades para luego analizar cuantitativamente los datos. Briones (1995) dice que la encuesta es: “técnica que encierra un conjunto de recursos destinados a recoger, proponer y analizar informaciones” (Briones,1995, pag51”, la autora indica un conjunto de recursos para recoger información, en nuestro caso es un conjunto de preguntas estratégicas para recolectar la información. Otro instrumento importante que se utiliza para para la recolección de datos es la entrevista, la cual permitirá recopilar información detallada en base de lo que el entrevistado exprese y transmita al investigador acerca de un tema específico. Según Hernández et al. (2014), al respecto dice lo siguiente: “pueden hacerse preguntas sobre experiencias, opiniones, valores y creencias; emociones, sentimientos, hechos, historias de vida, percepciones, atribuciones, etcétera”. (p.407). Este instrumento se utiliza para trabajar el área cualitativa, cuando el investigador desea ir más allá de los números, y aplicar un estudio más profundo del fenómeno mediante preguntas cerradas, abiertas o semiabiertos relacionadas y dirigidas a los objetivos específicos cualitativos.

Proceso para la Recolección

Se aplica un cronograma de aplicación procedimientos en los que se llevará a cabo la recolección de datos, con el propósito de obtener la más amplia información para realizar una investigación exitosa. Con respecto a la recolección de datos contables y financieros de la empresa Mi Lavado Móvil, se puede establecer la siguiente planificación:

Etapa 1: Contacto con los dueños y funcionarios expertos, como primer paso se realiza un contacto con los propietarios, el contador y demás funcionarios expertos con el fin de transmitir confianza y allanar el campo de para los demás instrumentos.

Etapa 2: Aplicación de entrevistas, se realiza una entrevista al contador, en donde se detalle cuál es la situación actual fiscal de la empresa y, además, se recolecta información adicional de los estados financieros.

Etapa 3: Observación se utiliza la observación como instrumento de recolección de datos, para dar seguimiento en campo de cómo es la forma en que los participantes realizan las tareas y los procesos contables y financieros.

Análisis de Datos.

El proceso de análisis de datos se debe ejecutar en el momento que la información disponible, cuando el investigador tenga en su poder todos los instrumentos aplicados, efectivamente al terminar la aplicación de los diferentes instrumentos, se procesa la información obtenida en las entrevistas y en la aplicación de los cuestionarios.

El análisis de contenido se transfiere a hojas electrónicas de cálculo (Formato Excel), con el fin de llevar un orden de datos, y que el análisis cuantitativo sea más eficiente.

En el caso del área cualitativa se analiza de una forma objetiva, por ejemplo, en el caso de las entrevistas realizadas, la observación y el análisis del contenido en las respuestas para descifrar el mensaje que quieren transmitir los sujetos, y llegar a esa profundidad del fenómeno que exige el enfoque cualitativo.

CAPÍTULO IV ANALISIS DE RESULTADOS.

El presente capítulo se tiene como finalidad ejecutar un análisis e interpretación de los datos obtenidos a través de los instrumentos aplicados y que se estipularon en el capítulo anterior los cuales corresponden a: el cuestionario, la entrevista y la revisión de información proporcionada por la empresa Mi Lavado Móvil. En el caso del cuestionario y las entrevistas se aplicaron a los propietarios de la empresa, así como a la persona que se encarga del proceso contable. Adicionalmente se utilizó la entrevista como técnica de pesquisa.

Y en un segundo plano se revisa y se analiza la información obtenida de bases de datos, o registros a los que se logró tener acceso, y autorización de la empresa. Cabe señalar que alguna información se cataloga como sensible y que no será parte de esta investigación o no se otorgó el acceso a esa información por parte de la empresa. En este capítulo el investigador se orientará en el marco teórico. Se iniciará con el análisis de las ventas, luego se pasará al estudio y revisión de los ingresos de los periodos en cuestión y se finaliza con el análisis de las compras. Luego se vendrá un apartado para los estados financieros, tales como el balance general y el estado de resultados. En una parte intermedia se revisa los proveedores y los clientes, y al finalizar se aplican las razones financieras posibles. El instructivo Modalidad Tesis o Tesina se dice lo siguiente:

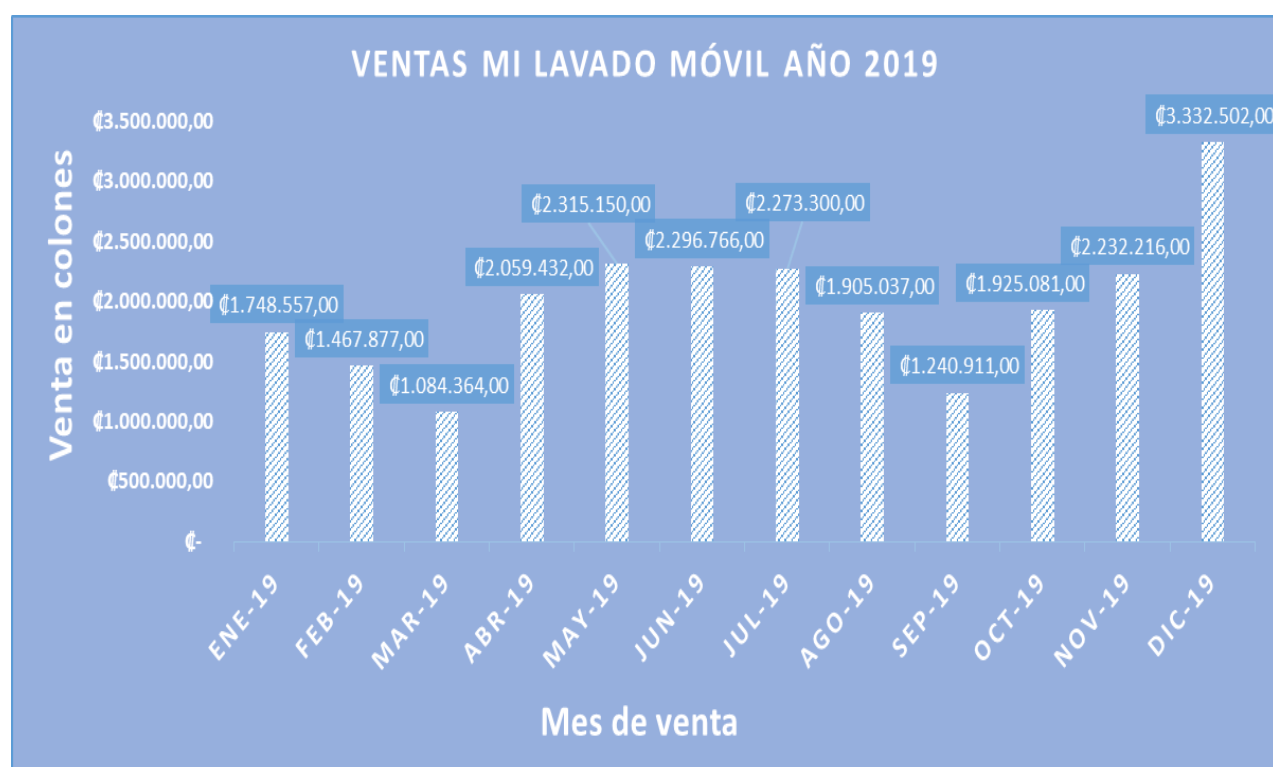
En este capítulo se discuten los resultados, con base en el enfoque, el diseño de la investigación y el método de análisis seleccionado. La discusión relaciona los datos obtenidos con fundamentos teóricos previamente explorados para sustentar científicamente la investigación. Universidad Internacional de las Américas, Instructivo Modalidad Tesis y Tesina, 2017, p19.

Parte fundamental del trabajo, donde los datos se reflejan en las herramientas de análisis que se escogieron, es en esta parte del documento donde se pretende por medio de datos, cifras y reflexiones llegar a comprobar la pregunta o la tesis que se puso en debate. La pregunta del problema de la investigación se nutrirá en su mayoría de los números que se obtengan en este capítulo. Se realiza la aclaración de que el enfoque utilizado en este documento investigativo se refiere al enfoque mixto, por lo tanto, el lector se podrá encontrar resultados tanto del tipo cuantitativos, como cualitativos.

Análisis de Resultados en las Ventas.

Para iniciar con el análisis de la partida de ventas es importante que visualicemos el comportamiento de las ventas durante el año 2019, para ello se presenta el siguiente gráfico:

Gráfico N°1 Comportamiento de las Ventas Año 2019.



Fuente: Creación del Investigador (2021), basado en información dada por la Empresa Mi Lavado Móvil.

Como se observa en grafico anterior las ventas para el año 2019 estuvieron fluctuando entre una cifra mínima de un millón de colones hasta llegar a un número máximo de más de tres millones de colones lo que significa un buen volumen de venta desde un punto de vista global, así también se logra ver una baja de las ventas para el mes agosto setiembre.

En el caso de esta investigación se revisará las ventas de cuatro meses que se cree puedan dar una muestra de lo sucedido en la partida contable, los meses de mayo, junio, julio y agosto del año 2019 coinciden con el mes de entrada en vigor de la ley 9635, en esa situación visualizaremos el impacto que tuvo el nuevo impuesto en el las ventas.

Con la normativa vigente en el primer semestre del 2019 la cual se refería a la Ley 6826 los servicios del lavado de vehículos tenían una imposición del del 13 %, de lo anterior tenemos la siguiente table de ventas con la ley 6826:

Tabla N°19 Ventas Meses Mayo y junio 2019

Ventas de Mi Lavado Móvil			
Mayo y junio 2019 Aplicación de Ley IGSV			
Mes	Subtotal	Impuesto	Total
may-19	₡ 2.048.806,00	₡ 266.344,78	₡ 2.315.150,00
jun-19	₡ 2.032.537,00	₡ 264.229,81	₡ 2.296.766,00
Total	₡ 4.081.343,00	₡ 530.574,59	₡ 4.611.916,00

Fuente: Creación del Investigador (2021), basado en información dada por la Empresa Mi Lavado Móvil.

A primera vista, el elemento de las ventas se comporta de una forma que se puede observar una leve discusión de las ventas para este, sin embargo, es no más de un 1 % de diferencia entre el mes de mayo 2019 y junio 2019, este cambio no genera una afectación importante en la operación o en el flujo de caja de Mi Lavado Móvil.

Ahora bien, para los siguientes meses de Julio y agosto 2019, en especial en el mes de julio, se debe aplicar la nueva ley 9635, donde el nuevo impuesto de valor agregado se establece como novedad para las empresas, que se tienen que acoplar al nuevo modelo tributario.

Se empiezan a visualizar ventas exentas del impuesto, lo cual se debe a algunas ventas que se realizaron a clientes como entidades estatales, las cuales se exoneraban del impuesto durante los primeros meses de aplicación del Impuesto de Valor Agregado.

Para que el lector se dé una mejor perspectiva y se ilustre la situación de las ventas para esos meses de manera separada se presenta la siguiente tabla:

Tabla N°20 Ventas Mes Julio 2019.

Ventas de Mi Lavado Móvil			
Julio 2019 Aplicación de Ley 9635			
Mes	Subtotal	Impuesto IVA	Total
Julio 2019	₡ 974.000,00	₡ 126.620,00	₡ 1.100.620,00
Julio 2019 Ventas Exentas	₡ 1.172.680,00	₡ -	₡ 1.172.680,00
Total	₡ 2.146.680,00	₡ 126.620,00	₡ 2.273.300,00

Fuente: Creación del Investigador (2021), basado en información dada por la Empresa Mi Lavado Móvil.

Ahora se presenta los datos del mes de agosto 2019, un mes después de haber entrado en vigor la ley 9635:

Tabla N°21 Ventas Mes agosto 2019.

Ventas de Mi Lavado Móvil			
Agosto 2019 Aplicación de Ley 9635			
Mes	Subtotal	Impuesto IVA	Total
Agosto 2019	₡ 798.600,00	₡ 103.818,00	₡ 902.418,00
Agosto 2019 Ventas Exentas	₡ 1.002.619,00	₡ -	₡ 1.002.619,00
Total	₡ 1.801.219,00	₡ 103.818,00	₡ 1.905.037,00

Fuente: Creación del Investigador, (2021), basado en información dada por la Empresa Mi Lavado Móvil.

Muy importante acá que se observe que para los meses de julio y agosto 2019 las ventas disminuyeron sustancialmente con respecto a los meses de mayo y junio, pero el pago de impuestos se vio disminuido no en la misma proporción, pero si con una tendencia a la baja.

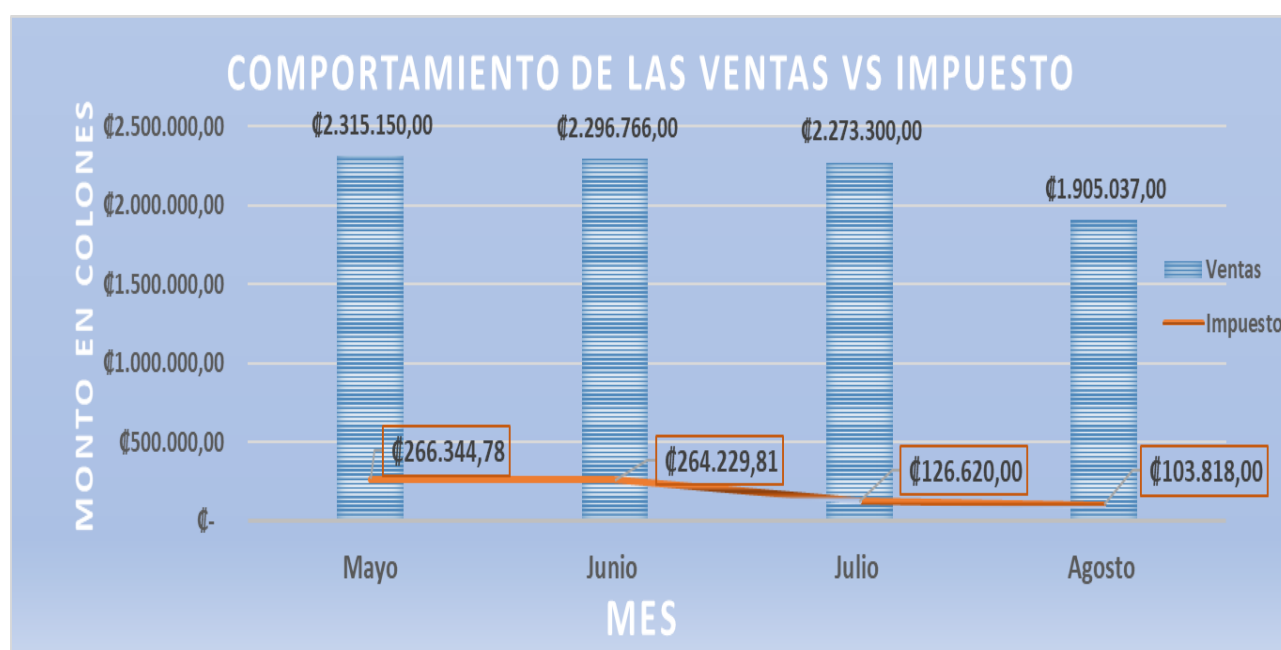
Con respecto a los meses de mayo y junio , este fenómeno se produjo gracias a un factor determinante , las ventas exentas , esto se debe a que como se indicado anteriormente se lograron realizar ventas y contratos con entidades estatales que en los primeros meses de aplicación de la ley del impuesto de valor agregado se les otorgaba una dispensa de pagar el impuesto, la cual se

justificaba en que los presupuestos se aprobaron al inicio de cada periodo o año sin tomar en cuenta o incluir el Impuesto de Valor Agregado. En los meses de mayo y junio se canceló un 13 % de impuestos al fisco, pero para los meses de Julio y agosto se canceló solo un 6 % aproximadamente del total de las ventas, una prueba más del impacto que se genera con la aplicación del IVA y su entrada en vigencia.

Cabe resaltar luego de que se aprecia minuciosamente el cuadro de ventas, saber que las ventas exentas para efectos de calcular el monto del impuesto de valor agregado, ya que estas ventas no se suman como debito fiscal, pero si se pueden incluir en el gasto y el costo. Con esta situación se genera un cambio en el impuesto soportado o cobrado, y no se tomará en cuenta en la fórmula de débito fiscal-crédito fiscal = IVA.

En la siguiente grafica se podrá observar de una forma más comparativa cómo se comportan las partidas de ventas y el impuesto en los 4 meses analizados:

Gráfico N°2 Comparación del Comportamiento de las Ventas y los Impuestos.



Fuente: Creación del Investigador, (2021), basado en información dada por la Empresa Mi Lavado Móvil.

Se abre un espacio importante para que las ventas se consideren más atractivas dado que se está cobrando menos impuestos. Esto se visualizaría como un aumento en la rentabilidad de la empresa, dado que no se tendrá que desembolsar o retener el IVA en las ventas exentas, lo que significa que no se tendría que desembolsar el efectivo correspondiente. Por otro lado, y en referencia a instrumento que se utilizó para la investigación, se realizaron algunas preguntas específicas para detectar el sentir y opinión de los propietarios y del contador de la empresa en cuanto al tema de las ventas de Mi Lavado Móvil, en la siguiente parte de la investigación. En la pregunta número 1 del se solicita responder lo siguiente:

Pregunta No 1: Indique si el producto o servicio que comercializa su empresa estaba afecto al impuesto anterior del Impuesto General de las Ventas?

Se realizó esta pregunta con el objetivo de evaluar el antes y después de las ventas en cuanto a si estaba afecto el servicio de lavado de vehículos, por otro lado, se quería introducir a los encuestados en el tema principal el cual es la entrada en vigencia del IVA, que se analizara o se recordara que antes del IVA existía el Impuesto General sobre las Ventas. En esta pregunta las personas que se les aplicó la encuesta respondieron afirmativamente que el producto o servicio que comercializa la empresa estaba afecto al impuesto de ventas, incluso se encontró en algunas respuestas información adicional como, por ejemplo; se cobraba una tarifa del 13 % sobre las ventas. En el siguiente gráfico se ilustra la contestación en la pregunta:

En relación al tema de las ventas se les expuso la siguiente pregunta a los encuestados:

Pregunta No 2: Indique si sus ventas han experimentado algún cambio en relación a la aplicación del IVA a sus clientes?

En esta pregunta las personas contestaron, que, si tuvieron alguna afectación en las ventas, y que el cambio dio a la baja de las ventas, similar a lo que se representó en el gráfico No 1 Comparación Ventas e Impuestos. En este punto con las respuestas de los propietarios y el contador se confirma que, si es visible una afectación en las ventas por la entrada en vigor del IVA, y por ende entre menos ventas menos ganancias, resultado un efecto directo en la rentabilidad de la empresa. Adicionalmente, además de la entrada en vigor del IVA se le achacó la disminución a la desinformación de los clientes en cuanto a el IVA y el aumento de las tarifas de los servicios, algunas personas supusieron que los precios del lavado de vehículos incrementaron.

Análisis de Resultados en los Ingresos.

En referencia a los ingresos que se obtuvieron por la prestación de servicios de lavado, tienen su origen en las ventas. Se pueden presentar ingreso brutos y netos, en el caso de los ingresos brutos se analizan con el impuesto incluido y el ingreso neto se indica son el impuesto.

En el caso de Mi Lavado Móvil, los ingresos se comportarán de la misma forma que las ventas analizadas en el apartado anterior. Para esta investigación y con el fin de que se aprecie mejor el papel del Impuesto de Valor Agregado los ingresos se originaran en ventas a crédito a 30 días. Dada esa aclaración los ingresos se registrarán treinta días luego de realizada la venta, este fenómeno se verá ilustrado en el flujo de efectivo y el financiamiento para cumplir con las obligaciones de la empresa dentro de ellas el pago de impuestos e intereses. Para lo anterior se incluye la siguiente tabla:

Tabla N°22 Ingresos Mayo y junio 2019.

Ingresos de Mi Lavado Móvil Mayo y junio 2019 Aplicación de Ley IGSV				
Mes	Ingresos Netos	Impuesto	Ingresos Brutos	
Mayo 2019	₡ 1.874.000,00	₡ 243.620,00	₡ 2.117.620,00	
Junio 2019	₡ 2.048.806,00	₡ 266.344,78	₡ 2.296.766,00	
Total	₡ 3.989.000,00	₡ 518.570,00	₡ 4.507.570,00	

Fuente: Creación del Investigador, (2021), basado en información dada por la Empresa Mi Lavado Móvil.

Importante acá , que se realice el análisis desde la perspectiva del financiamiento, dado que el cálculo y pago del impuesto se realiza al mes en curso, pero los ingresos se reflejaran 30 días después, en resumen se realizó el cálculo tomando los créditos y débitos fiscales del mayo , para pagar al fisco el 15 de junio, pero la empresa registrara o recibirá el efectivo hasta el 30 de Junio, lo que se genera algún tipo de discontinuidad en el flujo de efectivo y esos 15 días quedan descubiertos. Dentro del análisis que se debe hacer y dentro del marco de la rentabilidad es que la empresa de alguna forma está apalancando o financiado al pago del IGSV, con su propio capital y no con el ingreso que se generan en las ventas. A partir de Julio se inició con la aplicación del IVA, en lo referente a los ingresos del mes de julio 2019, se registran en base a las ventas de junio 2019, a continuación, la tabla 23:

Tabla N°23 Ingresos Mes de Julio 2019.

Ingresos de Mi Lavado Móvil				
Julio 2019 Aplicación de Ley 9635				
Mes	Subtotal	Impuesto IVA	Total	
jul-19	₡ 2.032.537,00	₡ 264.229,81	₡ 2.296.766,81	
Julio 2019 Ventas Exentas	₡ -	₡ -	₡ -	
Total	₡ 2.032.537,00	₡ 264.229,81	₡ 2.296.766,81	

Fuente: Creación del Investigador, (2021), basado en información dada por la Empresa Mi Lavado Móvil.

En el caso de agosto 2019, el comportamiento de los ingresos se puede observar seguidamente en la tabla No 24:

Tabla N°24 Ingresos Mes de agosto 2019.

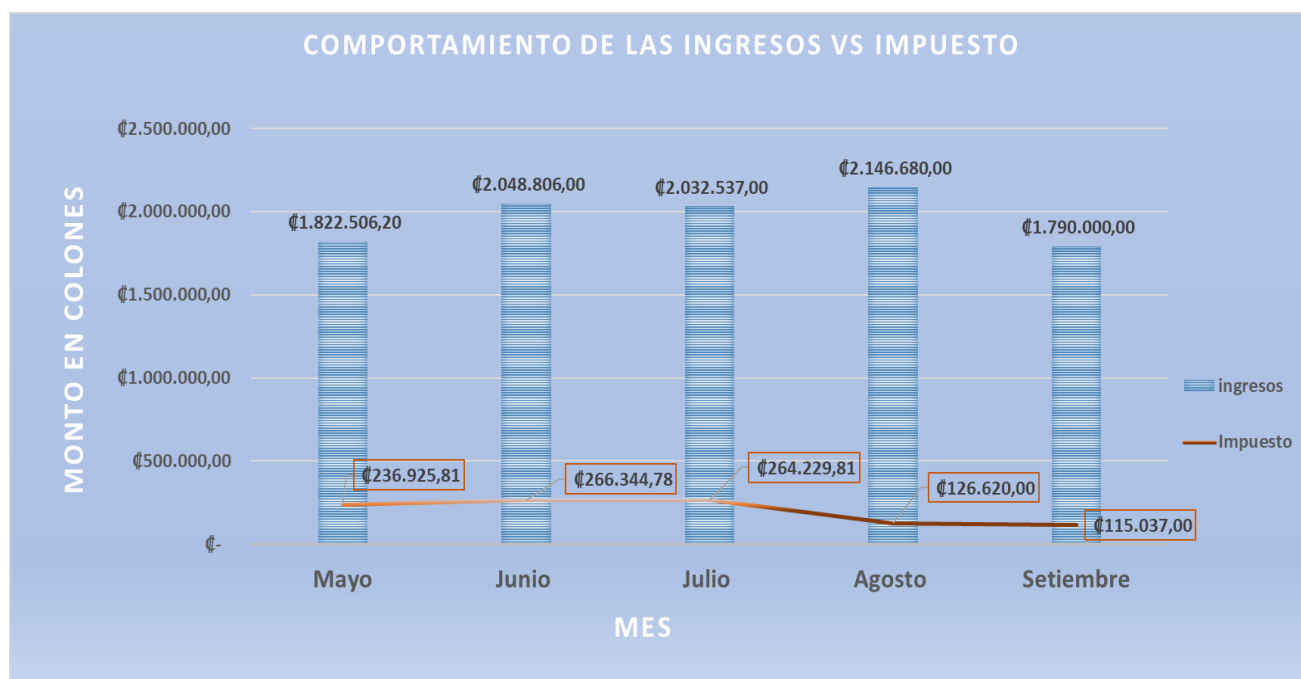
Ingresos de Mi Lavado Móvil				
Agosto 2019 Aplicación de Ley 9635				
Mes	Subtotal	Impuesto IVA	Total	
ago-19	₡ 974.000,00	₡ 126.620,00	₡ 1.100.620,00	
Agosto 2019 Ventas Exentas	₡ 1.172.680,00	₡ -	₡ 1.172.680,00	
Total	₡ 2.146.680,00	₡ 126.620,00	₡ 2.273.300,00	

Fuente: Cordero, K (2021), basado en información dada por la Empresa Mi Lavado Móvil.

Muy importante en esta tabla que se observe el monto de las ventas exentas lo cual se refleja en un poco diferencia entre los ingresos brutos e ingreso netos, lo se podría también reflejar en las ganancias o rentabilidad, dado que el efectivo de las ventas se recibiría con menos afectación del impuesto, en otras palabras, se reciben el ingreso más completo y con menos pago de impuestos.

En el siguiente gráfico No 3 se observa el trazado de los ingresos tomando en cuenta los 4 meses en cuestión con respecto al impuesto según se el caso o el mes:

Gráfico N°3. Comparación del Comportamiento de los Ingresos y los Impuestos.



Fuente: Creación del Investigador, (2021), basado en información de Mi Lavado Móvil

Se aclara que producto de las ventas a crédito 30 días los ingresos se reciben a los 30 días de haberse prestado el servicio. En la gráfica se ve una baja en los ingresos, que van a generar un golpe en las ganancias de la empresa. Por otro lado, algunas personas no utilizaron el servicio de lavado por que se creía que los precios aumentarían por la aplicación del nuevo impuesto. Siguiendo con la línea de los ingresos, en el instrumento aplicado tanto a los propietarios como al contador de la empresa, se realizaron las siguientes preguntas

Pregunta No 3: Indique si sus ingresos han experimentado algún cambio en relación a la aplicación del IVA a sus clientes?

Sin duda alguna los tres entrevistados se identificaron con la respuesta de que si se dio algún tipo de afectación en los ingresos, que se deriva de la disminución de las ventas de estos meses. Que se atribuyeron a la expectativa e incertidumbre que se presentaba en la sociedad al empezar a regir un nuevo impuesto. En el caso del contador que se preocupaba un poco más por la aplicación de un impuesto nuevo, indico que los ingresos seguirían disminuyendo en los meses anteriores debido a que de alguna manera los clientes se han ahuyentado, y no están seguros de contratar servicios más caros, con la concepción errónea de que con la entrada en vigor el Impuesto de Valor Agregado la tarifa de lavado aumentaría.

Análisis de Resultados en las Compras.

En el caso de las compras se analiza las partidas dentro del marco de cuatro meses suficientes para que se observe algún fenómeno. En el caso de los meses mayo y junio se visualiza desde el punto de vista del Impuesto General Sobre las Ventas y luego se compara con los meses de julio y agosto, estos últimos ya con la Ley del Impuesto de Valor Agregado. Con el objetivo de se puedan evaluar los efectos que tuvo la entrada en vigor de la ley 9635 en las compras. Las adquisiciones que se realizan por la empresa Mi Lavado Móvil en estos meses se refieren básicamente a productos usados en las labores de lavado y encerado de vehículos como, por ejemplo: ceras, champús, paños, maquinaria y otros a los cuales se les aplica un 13% impuesto sobre las ventas.

El comportamiento de las compras se presentará en la tabla No 24:

Tabla N°25 Compras Mes de Mayo 2019.

Compras de Mi Lavado Móvil Mayo 2019 Aplicación de Ley IGSV				
Mes	Subtotal	Impuesto	Total	
Mayo 2019	₡ 97.800,00	₡ 12.714,00	₡ 110.514,00	
Mayo 2019 Servicio Mecánico	₡ 115.000,00	₡ -	₡ 115.000,00	
Total	₡ 212.800,00	₡ 12.714,00	₡ 225.514,00	

Fuente: Creación del Investigador (2021), basado en información dada por la Empresa Mi Lavado Móvil.

Se hace importante en este reporte de compras para el mes de mayo 2019, el rubro de los servicios contratados relacionados a la reparación de vehículos el cual no está afecto al impuesto de ventas de la ley 6826, se hace un desembolso directo de efectivo, pero no se hace ningún pago por el impuesto, lo cual genera una disminución en el gastos o costo para dar el servicio de lavado de vehículos.

Para el mes de junio 2019, y en concordancia al aumento de ventas, también se ve el fenómeno del aumento de compras de insumos para cubrir el aumento de la demanda de servicios de lavado, en la Tabla N° 26 se puede visualizar de la siguiente forma:

Tabla N°26 Compras Mes de Junio 2019.

Compras de Mi Lavado Móvil Junio 2019 Aplicación de Ley IGSV				
Mes	Subtotal	Impuesto	Total	
Junio 2019	₡ 120.682,00	₡ 15.688,66	₡ 136.370,66	
Junio 2019 Servicio Mecánico	₡ -	₡ -	₡ -	
Total	₡ 120.682,00	₡ 15.688,66	₡ 136.370,66	

Fuente: Creación del Investigador (2021), basado en información dada por la Empresa Mi Lavado Móvil.

Seguidamente en la tabla N° 27 se presentan las compras del mes de Julio 2019 ya con la entrada en vigencia de la ley 9635:

Tabla N°27 Compras Mes de Julio 2019.

Compras de Mi Lavado Móvil Julio 2019 Aplicación de Ley 9635				
Mes	Subtotal	Impuesto IVA	Total	
Julio 2019	₡ 135.710,00	₡ 17.642,30	₡ 153.352,30	
Total	₡ 135.710,00	₡ 17.642,30	₡ 153.352,30	

Fuente: Creación del Investigador, (2021), basado en información de la Empresa Mi Lavado Móvil.

Aun no se detecta algún cambio importante, a que el impuesto de Valor Agregado, se encontraba equiparado con el Impuesto General de las ventas en un 13 %, resultado de ello no se dio un cambio muy brusco. Ahora bien, realizando un ejemplo práctico de que para el mes de agosto 2019 se realizará una compra o contratación de un servicio de mantenimiento de la unidad móvil utilizada para dar los servicios de lavados que demandan los clientes, el panorama se exhibe de una forma interesante, para ello se puede reconocer en la siguiente tabla N° 28:

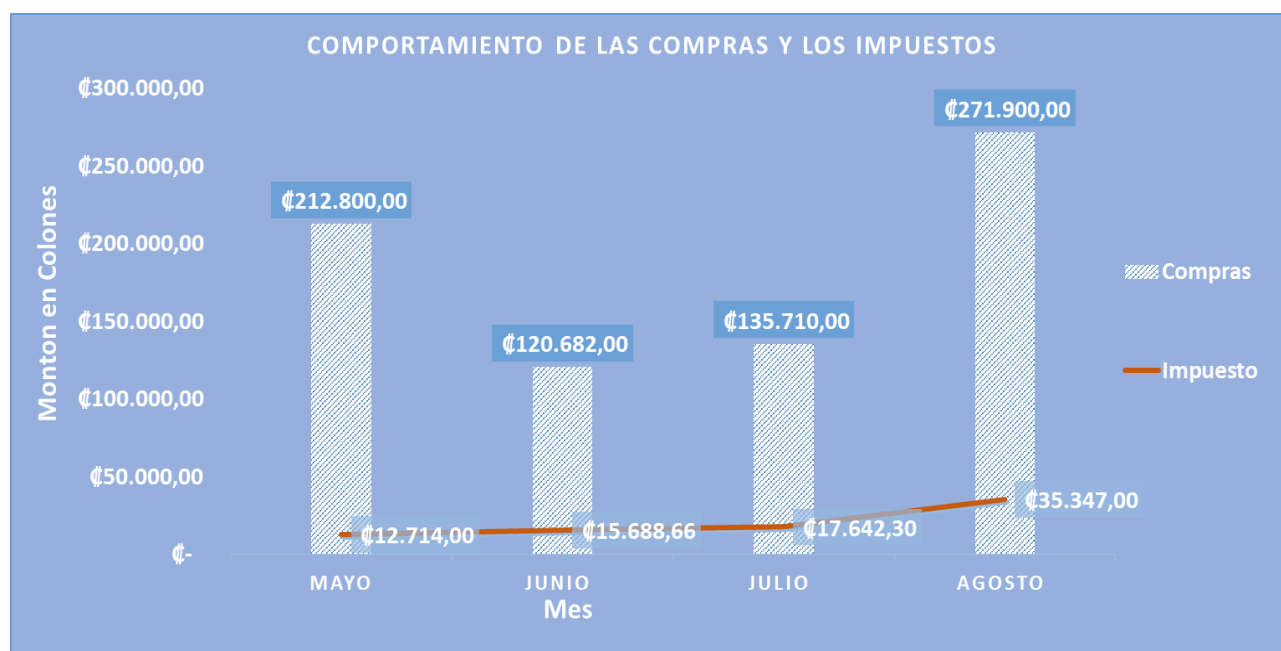
Tabla N°28 Compras Mes de Agosto 2019.

Compras de Mi Lavado Móvil Agosto 2019 Aplicación de Ley 9635				
Mes	Subtotal	Impuesto IVA	Total	
Agosto 2019	₡ 156.900,00	₡ 20.397,00	₡ 177.297,00	
Agosto 2019 Servicio Mecánico	₡ 115.000,00	₡ 14.950,00	₡ 129.950,00	
Total	₡ 271.900,00	₡ 35.347,00	₡ 307.247,00	

Fuente: Creación del Investigador, (2021), basado en información dada por la Empresa Mi Lavado Móvil.

Para este mes se le realizó mantenimiento y reparación de la unidad móvil, vemos que se debe pagar el IVA para los servicios que presta el mecánico, resultando en un desembolso adicional de efectivo, el cual no teníamos en los meses de mayo o junio, claramente estaría afectando el flujo de efectivo. En el caso de la comparación de las compras y el impuesto pagado ya sea de ventas o el Impuesto de Valor Agregado, se observa que para los meses de mayo, junio y julio inclusive aunque las compras se presentan con algunas fluctuaciones de aumento y disminución el impuesto se mantuvo estable, pero para el mes de agosto cuando se realiza la compra o contratación del servicio de reparación de la unidad móvil, el impuesto aumenta siguiendo la tendencia de las compras que también aumentan para ese mes.

Gráfico N°4 Comparación del Comportamiento de las Compras y los Impuestos.



Fuente: Creación del Investigador, (2021), basado en información obtenida de Mi Lavado Móvil.

A propósito de los cambios producidos por la entrada en vigor del IVA, los propietarios de la empresa Mi Lavado Móvil, indican que muchas de sus compras subieron de precio, tal es caso de los servicios de reparación de vehículos y los productos de limpieza también sufrieron algún tipo de aumento lo que ha afectado la operación de la empresa.

Pregunta No 4: ¿Indique si sus proveedores de insumos, servicios se vieron afectados por el IVA, y cuanto repercute en su empresa?

Los propietarios adujeron que, debido al IVA, tienen que llevar un orden de las compras para poder realizar el prorrateo y así calcular el IVA. Adicionalmente indican que ha dejado de comprar algunos productos que antes utilizaban dado que por alguna razón los proveedores han aumentado el precio de los productos, justificando ese sobre precio con el nuevo impuesto. También ampliaron su respuesta a que algunos proveedores no estaban claro en la aplicación del IVA y esto afecto los tiempos de entrega y precio de los insumos o productos. Algunos proveedores olvidaban indicar el impuesto en la factura comercial. Especial caso para el proveedor de servicios de reparación que se tuvo que acoplar o ambientar a una nueva carga tributaria que antes no tenía, esto causo un poco de inestabilidad e incertidumbre en el proveedor. Para finalizar se debe recalcar que en el nuevo modelo de la ley 9536 las compras tienen un papel primordial, ya que en ellas recae la función o característica de generar crédito fiscal para el pago de impuesto, bajo la figura de IVA pagado.

Análisis de Estados Financieros.

Seguidamente se presentará un resumen de los estados financieros que tiene la empresa, al ser una empresa pequeña la complejidad es poca, así se visualiza en los estados de balance de situación financiera, en las partidas más significativas:

Tabla N°29 Balance de Situación Financiera 2018

Mi Lavado Móvil	
BALANCE GENERAL	
DEL 01 DE OCTUBRE AL 31 DE SEPTIEMBRE AÑO 2018	
Activos Circulantes	
Efectivo	7.235.000,00
Cuentas por Cobrar	20.000.381,90
Total, activos Circulantes	27.235.381,90
Activos Fijos	
Maquinaria y Equipo	22.783.072,00
Total, Activos Circulantes + Fijos	50.018.453,90
Pasivos A corto Plazo	
Cuentas por Pagar	9.848.593,00
Total, Pasivo	9.848.593,00
Capital Social	35.661.254,00
Utilidad del Periodo	4.508.606,90
Total, Patrimonio	40.169.860,90
Total, Pasivo y Patrimonio	50.018.453,90

Fuente: Creación del Investigador (2021), basado en información de la Empresa Mi Lavado Móvil.

Como se observa en el cuadro anterior para el año 2018, no se podrá observar ninguna afectación en el estado de balance general dado que para ese año aún estaba el Impuesto General sobre las ventas. En este periodo no hay ventas exentas o tarifas especiales, al menos los clientes que se han incluido en las ventas del año 2018, no tienen esas particularidades.

En el siguiente cuadro, se vislumbra el estado de situación financiera para el periodo 2019, en este caso los meses de julio, agosto, y septiembre forman parte del estado, y también a partir de julio entra a regir el Impuesto de Valor Agregado. Lo importante se centra en resaltar las diferencias que se puedan dar entre un año y el otro, por ejemplo, de las partidas más relevantes como son el efectivo y de las cuentas por pagar en el caso de que se compre productos afectos al IVA.

Tabla N°30 Balance de Situación Financiera 2019

Mi Lavado Móvil		
BALANCE GENERAL		
DEL 01 DE OCTUBRE AL 31 DE SEPTIEMBRE AÑO 2019		
Activos Circulantes		
Efectivo	₡	11.860.768,30
Cuentas por Cobrar	₡	18.435.102,00
Total, activos Circulantes	₡	30.295.870,30
Activos Fijos		
Maquinaria y Equipo	₡	13.932.128,00
Total, Activos Circulantes + Fijos	₡	44.227.998,30
Pasivos A corto Plazo		
Cuentas por Pagar	₡	10.562.423,00
Total, Pasivo	₡	10.562.423,00
Capital Social	₡	31.234.875,00
Utilidad del Periodo	₡	2.430.700,30
Total, Patrimonio	₡	33.665.575,30
Total, Pasivo y Patrimonio	₡	44.227.998,30

Fuente: Creación del Investigador, (2021), basado en información dada por la Empresa Mi Lavado Móvil.

Es importante en este cuadro que se analice el efecto que tuvo el IVA, en las partidas de cuentas por pagar, que se refleja un aumento en relación al año 2018, producto del aumento de las compras y de la aplicación del IVA por ejemplo los servicios de reparación de vehículos. Lo que si se observa es la disminución de la utilidad que más adelante se analiza.

Tabla N°31 Estado de Resultados 2018

Mi Lavado Movil		
Estado de Resultados		
DEL 01 DE OCTUBRE AL 31 DE SEPTIEMBRE AÑO 2018		
Ventas Netas	₡	27.381.274,00
Consto de Ventas	₡	3.652.900,00
Utilidad Bruta	₡	23.728.374,00
Gastos Administrativo	₡	9.254.800,00
Utilidad Operativa	₡	14.473.574,00
Gastos Financieros	₡	52.280,00
Utilidad Antes de Imp	₡	14.421.294,00
Impuesto	₡	4.326.388,20
Utilidad Neta	₡	10.094.905,80

Fuente: Creación del Investigador, (2021), basado en información dada por la Empresa Mi Lavado Móvil.

En el estado de resultado del periodo 2018, se detecta que la empresa tiene una utilidad neta en el periodo de 10.094.905,80 colones, para este periodo no hay ninguna situación anormal que se pueda destacar, más sin embargo se recomienda atender el dato de las ventas y el costo de la de ventas del año 2019. Para lo cual se confecciona la siguiente tabla con el objetivo de que se perciba los cambios mencionados:

Tabla N°32 Estado de Resultados 2019.

Mi Lavado Movil		
Estado de Resultados		
DEL 01 DE OCTUBRE AL 31 DE SEPTIEMBRE AÑO 2019		
Ventas Netas	₡	23.881.193,00
Consto de Ventas	₡	3.812.045,00
Utilidad Bruta	₡	20.069.148,00
Gastos Administrativos y Ventas	₡	9.678.225,00
Utilidad Operativa	₡	10.390.923,00
Gastos Financieros	₡	59.685,00
Utilidad Antes de Impuesto	₡	10.331.238,00
Impuesto	₡	3.099.371,40
Utilidad Neta	₡	7.231.866,60

Fuente: Creación del Investigador (2021), basado en información de Mi Lavado Móvil.

Como se puede observar, la proporción del Costo de Ventas, si se compara con el 2018 se mantuvo, esto debido que algunos costos o gastos directos para poder prestar el servicio de lavado deben cobrar el IVA, caso concreto de las reparaciones realizadas por el taller mecánico, dado que antes no cobraban impuesto general de las ventas y ahora se cataloga como un contribuyente del IVA. Esto significa que la partida del gasto y costo de ventas aumenta. Por otro lado, a pesar de que las ventas disminuyeron en 10 millones aproximadamente del periodo 2018 al 2019, no así la proporción de la utilidad, esto debido a que se computan las ventas exentas a la cuenta de efectivo directamente.

Una vez obtenido la información de los estados financieros en el caso de la Utilidad bruta vemos el fenómeno que se detectó en el análisis de las ventas que disminuyeron en el periodo 2019, este antecedente se debe en gran parte a la incertidumbre de los usuarios en cuanto a la aplicación del IVA en los servicios, importante también que se note el cambio en la utilidad neta, que pasa en el 2018 a un monto de 10.094.905,90 y en el 2019 se indica con una cifra de 7.231.866,60 colones.

En cuanto el rubro de los gastos y costos para poder prestar el servicio en el instrumento denominado cuestionario se le realizó la pregunta numero 11 a los propietarios y el contador:

Pregunta No 5: ¿Cree que la entrada en vigencia del IVA los gastos de la empresa para dar el servicio aumentaron o disminuyeron, por qué?

Para esta pregunta los propietarios se posicionaron en la posición de que, si habían aumentado y que habían realizado un impacto directo, más que todo cuando se referirían a que el mecánico o el taller donde llevan la unidad móvil y el equipo para lavado, antes nos les cobraban el IVA y ahora sí. El contador de una forma con más criterio se expresó un poco más comedido en la afirmación, pero si se refirió a que en el caso del IVA pagado versus el IVA cobrado en el caso de las ventas exentas se produce menos IVA cobrado, y en el caso de las compras de con IVA generan más crédito fiscal, en el caso de la factura del mecánico propiamente dicho genera más crédito fiscal en contrapartida, de las ventas exentas que no generan debito fiscal.

Para que a investigación se apege a la realidad y a las practicas contable que se llevan a cabo en la empresa Mi Lavado Móvil, se realizaron las siguientes preguntas a los sujetos de la población escogida:

Pregunta No 6: ¿Practica el modelo de prorrata y proporcionalidad del IVA en sus cálculos del IVA?

En este caso los propietarios no conocían mucho del proceso, y contestaron que desconocían exactamente el cálculo y que esos temas los trataba el contador. Por lo anterior el contador confirmo que si realizaban el proceso de prorrata cuando se presentaban tarifas diferenciadas o mezclas de estas.

Pregunta No 7: ¿En qué le beneficia a su empresa el aprovechamiento de los créditos fiscales generados por el IVA Pagado y el IVA cobrado?

Igualmente, que la pregunta anterior los propietarios pues no profundizaron en el asunto y se refirieron al comentario de que entre más crédito fiscal tiene menos impuesto pagan. El contador por su parte se expresó que los créditos fiscales son de mucho beneficio dado que la empresa no debe de desembolsar efectivo por pagos de impuesto, y simplemente aprovechar los saldos a favor que se tienen disponibles.

Análisis de Comportamiento de los Clientes.

En el tema referente a los clientes se hace importante reflexionar en cuanto a las prácticas y costumbre asumidas por los clientes en el periodo de transición del impuesto de ventas a al Impuesto de Valor agregado. Uno de los hallazgos es que algunas empresas estatales no lograron continuar la contratación del servicio dado que el impuesto de Valor Agregado no estaba incluido en el presupuesto ya aprobado para el 2019, eso influyo de algún modo que las ventas se vieran afectadas o disminuidas, esto reflejado en los estados de resultados y en el análisis de ventas de los cuatrimestres que van de mayo a agosto 2019.

Este se debe en gran medida a la incertidumbre del impuesto y a la noción de que los servicios se les aplicaría un aumento en la tarifa del servicio , y desde luego que la poca información sobre la verdadera y correcta aplicación de la ley 9635 se representa en la población como en algún tipo de temor o reserva a seguir consumiendo servicios de lavado, esto por cuanto la trazabilidad y los comprobantes electrónicos se convierte en una formalidad que parece amedrentar el consumo formal y alienta a la informalidad.

Al respecto se le aplicaron una serie de consultas a la población escogida (propietarios y cantadores), como la siguiente:

Pregunta No 8: ¿Indique si su cartera de clientes a aumentado o disminuido en relación a la aplicación del IVA a sus clientes?

Los tres encuestados respondieron afirmativamente, sobre si el IVA afecto su cartera d cliente, ampliaran la respuesta a que tanto en los clientes particulares como los clientes empresariales se vieron en la necesidad de ajustar sus presupuesto y prioridades, y en algunos de ellos decidieron no adquirir servicios de lavado.

Pregunta No 9: ¿Con la entrada en vigencia del IVA, la tarifa del servicio se mantenido estable o se han tenido que realizar ajustes?

A la pregunta anterior los encuestados respondieron que en ese momento no tuvieron que realizar ningún ajuste en la tarifa del lavado, pero que, dependiendo del desarrollo y comportamiento de los clientes, y los precios de los proveedores no se descarta un aumento en la tarifa para el año 2020.

Razones Financieras aplicadas.

En este apartado de la investigación se dedicar a la aplicación de algunas razones financieras donde se pueda observar a nivel de indicadores si se descubre algún efecto del IVA en los cálculos de los factores. En cuanto al nivel de liquidez que posee la empresa Mi Lavado Móvil y con el fin de que se pueda analizar los datos de liquidez en la investigación y análisis de resultados se aplicaron las siguientes razones de liquidez:

Razón Circulante: Esa razón mide el nivel de seguridad y respaldo que proporcionan los activos circulantes a los acreedores de corto plazo. Indica el grado de seguridad en que los activos operativos sean transformados en efectivo para un similar al del vencimiento de las obligaciones de corto plazo; a continuación, se indica la fórmula:

Razón Circulante =	Activo Circulante
	Pasivo Circulante

Esa misma razón aplicada a la empresa Mi Lavado Móvil en el año 2018:

Mi Lavado Móvil Año 2018		
Razón Circulante =	₡ 27.235.381,90	= 2,77
	₡ 9.848.593,00	

Con el resultado obtenido se detecta que la empresa con su activo circulante cubre o satisface en 2.7 veces el pasivo circulante.

Ahora bien, se hace el mismo ejercicio para el año 2019:

Mi Lavado Móvil Año 2019		
Razón Circulante =	₡ 30.295.870,30	= 2,87
	₡ 10.562.423,00	

Para el año 2019, aunque se detectó un aumento del efectivo, esto debido a los trabajos que se hacen con clientes informales, no necesitan crédito, o son esporádicos hay más ventas de contado, también aumento la cuenta de cuentas por pagar, dado que algunas compras se negociaron a un determinado plazo de crédito, sumado también al pago de los servicios del taller mecánico que aumentaron su cifra por el IVA que ante no cobraban.

Tomando en cuenta esos cambios el indicador de razón circulante para el año 2019 es de 2,87, lo que quiere decir el activo circulante cubre en 2.87 veces el pasivo. Si realizamos una comparación entre los resultados de esta razón entre el año 2018 y 2019 se detecta que la empresa aumento su nivel de liquidez para el año 2019, en base a la razón circulante desde el punto de vista de activos y pasivos circulantes la empresa Mi Lavado Móvil tiene un grado de liquidez aceptable ya que los activos cubren en más de una vez los pasivos independientemente del año, esto crea confianza y seguridad financiera para los inversionistas y socios de la empresa.

Igualmente, para ahondar un poco más en lo que al tema de liquidez, se aplicara la siguiente razón:

Razón de Efectivo=	Efectivo
	Pasivo Circulante

Si se realiza el ejercicio con los datos del año 2018, la razón se observaría de la siguiente forma:

Mi Lavado Móvil Año 2018		
Razón de Efectivo =	₡ 7.235.000,00	= 0.73
	₡ 9.848.593,00	

Para este caso en el año 2018 se visualiza según la ratio que el efectivo cubre en 0.73 el pasivo circulante, no abarca ni una vez, esto significa que con el efectivo solo se puede hacerles frente a las obligaciones en un 73 %, no alcanza el efectivo para hacerle frente a las obligaciones circulantes.

Ahora bien, se realiza el mismo caso práctico para el año 2019:

Mi Lavado Móvil Año 2019		
Razón de Efectivo =	₡ 11.860.768,30	= 1,12
	₡ 10.562.423,00	

Se puede interpretar que para el año 2019 la liquidez de la empresa mejoro, ya que además de cubrir las obligaciones circulantes, le sobra 0.12 de efectivo para invertir. En síntesis, para el año 2019 se mejora la liquidez producto del aumento del efectivo, originado en las compras a contado que se obtuvieron en ese periodo.

Razones de Rentabilidad: en cuanto al tema de la rentabilidad que presenta la empresa Mi Lavado Móvil es importante recalcar que, aunque es un negocio rentable según las razones aplicadas, existe mucha oportunidad de mejorar en el resultado que se obtuvo en los ratios de rentabilidad con algún ajuste en la estrategia de gastos, en la siguiente tabla se presente un resumen las razones de rendimiento que se aplicaron:

Tabla N°33 Comparación Razones Financieras de Rentabilidad

		Calculo		Resultado	
		2018	2019	2018	2019
Margen de Utilidad Bruta =	Utilidad Bruta	₡ 23.728.374,00	₡ 20.069.148,00	87%	84%
	Ventas Netas	₡ 27.381.274,00	₡ 23.881.193,00		
Margen de Utilidad de Operación =	Utilidad Oper.	₡ 14.473.574,00	₡ 10.390.923,00	53%	44%
	Ventas Netas	₡ 27.381.274,00	₡ 23.881.193,00		
Margen de Utilidad Neta =	Utilidad Neta	₡ 10.090.128,30	₡ 7.237.050,10	37%	30%
	Ventas Netas	₡ 27.381.274,00	₡ 23.881.193,00		

Fuente: Creación del Investigador (2021), basado en información de Mi Lavado Móvil.

En la tabla anterior se observa que los indicadores de rentabilidad del año 2018 al año 2019 sufren una disminución en su porcentaje de rendimiento, hasta de un 50 % de disminución en el margen de utilidad de operación, en el caso del margen de utilidad neta pasa de un 16 % al 5 %. Ese par de disminuciones se obedece en gran parte a la disminución de las ventas, y al aumento de los costos que se generaron. En el caso de los gastos por reparación mecánica, estos antes no tenían IVA y a ahora sí, de allí que de alguna forma ese IVA afecto y aumento el gasto por reparaciones y mantenimiento de la unidad para poder prestar el servicio.

En cuanto a la utilidad las ventas disminuyeron en gran parte culpa de que las empresas que no tenían el contenido presupuestario para cubrir el impuesto del IVA, debido a eso se retrajeron de contratar los servicios. La disminución en la cartera de clientes pro la incertidumbre el cobro del IVA y la informalidad del sector de servicios de lavado, también afecto los ingresos por ventas y por ende la utilidad de la empresa. A manera de cierre de este capítulo se trae análisis la siguiente pregunta que se le realizo a los propietarios y al contador:

Pregunta No 10: ¿Cree que la entrada en vigencia del IVA afecta de alguna forma la rentabilidad de su proyecto, PyME o emprendedor, ¿por qué?

A este cuestionamiento los propietarios se refirieron que en efecto si afecto por que lo clientes ya no querían contratar más el servicio por desconocimiento del nuevo impuesto y la poca información, más impuestos que pagar. Por su parecer el contador indico que si no se maneja de forma correcta la retención del impuesto y el crédito fiscal se podría estar afectando la rentabilidad y la utilidad.

Razones de Endeudamiento: se hace necesario para esta investigación dar un criterio sobre el nivel de endeudamiento que posee la empresa Mi Lavado Móvil en este momento, para ello aplicaremos un par de razones para determinar ese dato.

Razón de Deuda =	Deuda Total
	Total de Activos

Si se realiza la sustitución correspondiente con los datos del año 2018 de la siguiente forma:

Mi Lavado Móvil Año 2018		
Razón de Deuda =	₡ 9.848.593,00	= 19 %
	₡ 50.018.453,90	

Este resultado se puede interpretar que el 19 % de los activos de Mi Lavado Móvil están siendo financiados. O se puede ver de la siguiente forma de cada 100 colones de mis activos 19 colones son producto del apalancamiento. Se puede emitir el criterio que para el año 2018 la empresa no tenía un nivel de endeudamiento representativo, podría ser hasta mínimo en este caso, ya que un 19 % se podría catalogar como un nivel bajo de endeudamiento, que podría ser producto de algún desinformación o falta de aseria financiera que le aconseje a la empresa a endeudarse un poco más en pro de aumentar su rentabilidad o expansión del negocio.

Según las experiencias financieras de algunos modelos de negocio de retail o de servicios recomiendan un nivel de endeudamiento para arriba del 40 %, pero el nivel óptimo depende mucho de la rentabilidad que produzcan los activos, dado que en ocasiones una estrategia de financiamiento también puede ayudar a aumentar las cifras de rentabilidad en la empresa.

Luego de haber aplicado la razón de deuda al año 2018, es importante ahora analizar el escenario en el año 2019, el cual se presenta a continuación:

Mi Lavado Móvil Año 2019		
Razón de Deuda =	₡ 10.562.423,00	= 24 %
	₡ 44.227.998,30	

Para el año 2019 vemos que el resultado es de 24 %, lo que significa que del 100 % de mis activos existe un 24 % que es financiado por la deuda. En otro orden de cosas por cada 100 colones que poseo de activos 24 colones son producto de algún financiamiento. Para este dato es importante anotar que para el año 2019 el activo circulante disminuyó en especial las cuentas por cobrar, esto debido a que se cerraron más ventas en efectivo que a crédito, lo anterior relacionado a la cancelación o no ampliación de algunos contratos de entidades estatales las cuales son a crédito entre 30 y 45 días.

A continuación, se aplicará otra importante razón de nivel de deudas en el capital, sin duda alguna este apartado es importante para los dueños y socios de Mi Lavado Móvil, primeramente, a modo de recordatorio la composición de la razón:

Razón de Deuda-Capital =	Deuda Total
	Capital Social

Basado en los datos que se lograron obtener de la empresa Mi Lavado Móvil, y basado en los datos del año 2018, la razón se representaría de la siguiente forma:

Mi Lavado Móvil Año 2018		
Razón de Deuda-Capital =	₡ 9.848.593,00	= 27 %
	₡ 35.661.254,00	

Para este año la deuda representa el 27 % del aporte de los socios, en este caso y como se logró observar el nivel está dentro de los términos aceptables de operación de la empresa, lo cual es una buena señal para los inversionistas que valoren realizar aportes de capital a la empresa o inyectar capital fresco para la expansión del negocio.

Para el año 2019 se debe aplicar también la razón de deuda-capital, para determinar que sucedió en este año:

Mi Lavado Móvil Año 2019		
Razón de Deuda-Capital =	₡ 10.562.423,00	= 33 %
	₡ 31.234.875,00	

Se observa que el resultado es de un 33 %, lo que significa de 100 colones aportados por los socios 33 colones representan la deuda. Del 100 % de la inversión realizada por los dueños existe un 33 % que constituye deuda.

Tabla N°34 Comparación Razones de Endeudamiento.

		Calculo		Resultado	
		2018	2019	2018	2019
Razón Deuda Total	Deuda Total	₡ 9.848.593,00	₡ 10.562.423,00	19%	24%
	Total Activos	₡ 50.018.453,90	₡ 44.227.998,30		
Razón Deuda-Capital	Deuda Total	₡ 9.848.593,00	₡ 10.562.423,00	27%	33%
	Capital Social	₡ 35.661.254,00	₡ 31.234.875,00		

Fuente: Creación del Investigador (2021), basado en información de Mi Lavado Móvil.

En el cuadro de comparación anterior observamos las razones de endeudamiento y su comportamiento durante el tiempo, importante comentar que el nivel de deuda va creciendo de un año al otro, de momento y en el escenario que se presenta en la actualidad para la empresa Mi Lavado Móvil, es importante ver que los niveles son aceptables en el tanto que la empresa tenga una rentabilidad estable como ha venido sucediendo. Mas adelante en nuestra propuesta de mejora de la rentabilidad se le presenta a la empresa una opción de leasing de para un vehículo nuevo para utilizarlo como unidad móvil, que a pesar de que se convierte en una deuda, según los datos obtenidos en las razones no estaría poniendo en riesgo la estabilidad de la empresa, ni tampoco el aumento en las ratios de endeudamiento que podrían darse por la adquisición del vehículo no serian nefastos para la operación de Mi Lavado Móvil.

CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Conclusiones.

Luego de analizar y revisar toda la información recabada durante esta investigación, y tomando en cuenta las opiniones y la situación actual del tema. Así como el análisis de datos que se obtuvieron de la revisión de los datos proporcionados y la aplicación de la herramienta de obtención de datos como lo fue el cuestionario, se desarrollaran las conclusiones a las que se llevo en la e investigación, estas conclusiones tienen su origen el objetivo general y los objetivos específicos propuestos.

En caso del objetivo general, se puede indicar que la dimensión que tiene la entrada en vigor del IVA se demuestra en las estadísticas y cifras presentadas en los gráficos y datos expuestos en el aparatado de análisis de la información. En el caso de las ventas sufrieron una disminución importante lo cual causo un ingreso menor. Un ingreso menor repercute directamente en las utilidades de la empresa confirmada esta afirmación con las razones financieras aplicadas en las cuales el margen de utilidad disminuye, propiamente en el periodo en el que el impuesto empieza a regir, para este caso la utilidad neta disminuye un 7% con relación al año 2018. Por otro lado, en la rentabilidad de la empresa, primero a nivel contable como un aumento en los costos de prestación de los servicios y segundo como un factor determinante para que los clientes adquieran los servicios. Por ejemplo, se visualiza un leve aumento en los gastos operativos causados por la aplicación de un impuesto en los servicios de reparación de vehículos, y también los gastos financieros tienden a elevar su cifra producto del cobro del IVA en algunas transacciones o servicios que prestan las entidades financieras, desde luego que al existir un comportamiento al alta de los gastos las utilidades serán afectadas y disminuidas. Según las respuestas obtenidas en la herramienta los propietarios y el contador tenían una dimensión superficial del impacto que se pueda dar en las finanzas de la empresa y no se habían tomado el tiempo necesario para profundizar en ese impacto. Prueba de ello son las respuestas obtenidas en las preguntas que tienen relación con la rentabilidad y el IVA las cuales, a pesar de cumplir con el objetivo de la herramienta, los encuestados no emitieron un criterio muy profundo. Es gracias a esta investigación que se hace conciencia y se demuestra la importancia de este cambio en la legislatura tributaria para la empresa.

En relación al objetivo específico número uno el cual tiene relación distinguir las políticas establecidas para una correcta determinación del IVA, se concluye que se debe reforzar el procedimiento de registro contable y control del impuesto pagado, cobrado y sus diferentes tratamientos de las tarifas reducidas, así como la aplicación correcta de la proporcionalidad y el prorrateo de los diferentes escenarios que se presenten en el futuro y aprovechar al máximo las oportunidades fiscales. En resumen, se identificaron y se recordaron las correctas pautas a seguir, las cuales no estaban muy claras especialmente en el caso de que se mezclen las diferentes tarifas. La empresa no está realizando un adecuado manejo de las partidas contables que afectan la determinación del IVA, lo cual podría tener el riesgo de sanciones tributarias según el Código de Normas y Procedimientos Tributarios, una falta de atención al orden contable podría dejar a la empresa en un problema en sus finanzas y su estabilidad tributaria.

Siguiendo con el orden, el objetivo específico segundo donde se propuso demostrar la influencia de la implementación de la nueva legislación en los ingresos y el impuesto, existe una relación distante y desproporcionada entre los ingresos y impuesto cobrado a partir de julio y se ve reflejado en el mes de agosto y setiembre, ya que las ventas se registran a 30 días crédito, en el caso de los ingresos al estar ligados a las ventas, sufre una disminución. La fuga de clientes o en el caso de las empresas que tienen presupuesto anual no estaban autorizadas a pagar el impuesto y tuvieron que suspender la contratación de servicios, a su vez esta suspensión o disminución de contratación de servicios de lavado se reflejó en las ventas y en los ingresos. Sin lugar a duda se puede exclamationar que los ingresos disminuyeron en una proporción importante para la empresa en relación directa a la entrada en vigor de la nueva ley impositiva. Completo de esta conclusión los ingresos a pesar que tienden a bajar la influencia del IVA, tiene un factor positivo el cual es que por causa de las ventas exentas la venta será neta sin pago de impuestos lo que el ingreso se registrará íntegro, lo cual es una ventaja porque no se debe desembolsar recursos para pagar el IVA, esta situación proporcionará un razonable y beneficioso flujo de efectivo para la empresa.

Luego de la aplicación de las razones financieras de liquidez y rentabilidad, se logra concluir que la empresa no está en una situación crítica en sus finanzas. Dentro de esa aplicación y a propósito de la entrada del IVA se ve una disminución en los indicadores de liquidez y más que todo en los factores o porcentajes de márgenes de rendimiento de la empresa, lo cual hace referencia al impacto del IVA en la rentabilidad y la situación financiera de la

empresa. La aplicación del impuesto en bienes y servicios, esta elevando el costo de presar el servicio, por lo tanto, las ratios del periodo 2019 son menores que los resultados del 2018.

En cuanto al objetivo específico cuatro, en lo que respecta a la propuesta de acciones, la empresa Mi Lavado Móvil, es un negocio con amplia oportunidad de crecimiento en el mercado dada las fortalezas y oportunidades que se detectaron el análisis FODA realizado en la investigación. Se tiene claro que la empresa tiene un pendiente importante en su estructura de aprovechamiento de ventajas competitivas que le puedan mejorar su desempeño y así mejorar su rentabilidad, potenciando de una forma inteligente y asertiva sus cualidades. Las acciones y demás aclaraciones sobre el tema se explicarán con amplitud en el apartado de recomendaciones y en la propuesta de valor presentada en esta parte final de la investigación.

Como una última reflexión o conclusión con respecto al vacío del conocimiento que se detecto y se propuso al inicio al inicio de la investigación el cual fue el siguiente:

El principal elemento desconocido para la empresa y para el investigador, es saber si la aplicación del impuesto influye en la decisión de los clientes de contratar el servicio de lavado. Producto de esta disminución de clientes los ingresos de la empresa se vieron afectados, el vacío del conocimiento en este caso es que no se sabe con exactitud cuál es el impacto financiero de la disminución de ingresos por causa de la aplicación de un impuesto en el precio de factura. Creación del Investigador, junio 2021.

Al respecto según los resultados de los análisis de datos la encuesta, la base teórica, metódica y todo el desarrollo de la investigación se puede concluir que la disminución de los ingresos y ventas por causa de la aplicación del IVA repercuten en la utilidad y por ende en la rentabilidad financiera de la empresa, he allí el impacto más relevante.

Recomendaciones.

Vigilar el procedimiento de la aplicación de los diferentes tipos de IVA, a manera de que se puedan aprovechar todos los beneficios que puedan lograr de los créditos fiscales, con esto la empresa se asegura que el impuesto esta bien manejado y no afectaría tanto el desembolso de dinero en el flujo de efectivo. A razón de mantener un orden contable correcto y acorde a los lineamientos de los diferentes entres estatales y no tener el riesgo de sanciones.

En las ventas a crédito el impuesto se recupera según las condiciones de pago acordadas, y el IVA se debe pagar mensualmente, eso significa que de alguna forma se estará financiando ese monto. Por lo tanto, se recomienda contar con distintas alternativas para la cancelación de este impuesto; como, por ejemplo, utilizar el método de factoreo de facturas con un banco, promover el pronto pago, con descuentos financieros adicionales a los clientes, paquetes especiales para consumidores que cancelen el servicio de inmediato.

Prestas servicios complementarios o adicionales al lavado de vehículos, como por ejemplo lavado de cortinas, muebles, alfombras, para otorgar un valor agregado al servicio de lavado, con el objetivo de que los clientes se sientan en un ambiente de conformidad, seguridad, atracción a seguir utilizando el servicio de lavado.

Como una última recomendación es importante aconsejar a la empresa Mi Lavado Móvil sobre las ventajas competitivas que pueda aprovechar en este momento de coyuntura de entrada en vigor de una nueva ley, en lo que se refiere a explotar su posición en el mercado de los clientes mas exigentes los cuales reconocen de sus proveedores el valor y esfuerzo de operar según los lineamientos de las entidades tributarias y fiscales. Esto desde la perspectiva de recalcar a los clientes la formalidad y su responsabilidad tributaria que practica Mi Lavado Móvil, y que el servicio que proporciona la organización es totalmente dentro del marco de la legalidad.

Para finalizar y como una propuesta de valor de esta investigación para la empresa, vamos a describir una seria de acciones y estratégicas para que la empresa pueda utilizarlas para mejorar y potenciar la el éxitos del negocio en el mercado. Una primera acción que debe de tomar la empresa es explotar al máximo las fortalezas y ventajas competitivas que posee.

Una de las características mas importantes de esta empresa es que si cartera de clientes se conforman en su mayoría de entidades estatales, eso significa que la empresa ha cumplido un sin numero de requisitos y procesos para ser proveedor autorizado, esa característica obtenida debe

ser el estandarte de la empresa para ampliar sus servicios hacia otras empresas. El registro en el Sistema de Compras (SICOP), estar registrado en la Dirección de Tributación, así como la emisión de comprobantes electrónicos son ventajas a disposición de la empresa para fidelizar clientes potenciales que requieren empresas serias y en concordancia con el ordenamiento jurídico del país, en comparación a otras agentes que ofrecen un servicio similar, pero de una forma clandestina o en la informalidad del mercado. A propósito del contexto digital, donde el consumidor requiere respuestas tecnológicas y que le faciliten su actividades, el manejo de la tecnología como la factura electrónica, pagos electrónicos, ausencia de efectivo, los elementos anteriores ofrecen una oportunidad inmejorable de mejora para la empresa Mi Lavado Móvil, dado que dan un servicio a domicilio, las persona no necesitan salir de su hogar para recibir el servicio, y además los temas administrativos se manejan de una forma digital, se presentan todas las condiciones idóneas para el éxito.

La empresa por medio de esta investigación podrá dar valor agregado a su servicio con la implementación de servicios complementarios al lavado de vehículos, aprovechando la infraestructura, equipo que posee actualmente. Estos servicios complementarios, podrán cautivar a los clientes quienes podrán recibir un buen servicio de calidad y además se benefician de descuentos, paquetes gratis de lavado, tareas de limpieza en alfombras, cortinas gratis, acciones dirigidas a consolidar la relación cliente proveedor, y que en este caso el cliente se sienta alagado e identificado con la marca. Esta estrategia llevaría al cliente a realizar una publicidad del servicio de manera directa a otros clientes y así la cadena de publicidad se extiende. Es importante que la empresa reciba esta investigación como una herramienta para su desarrollo y prosperidad en el mercado, las pautas de esta asesoría serán de gran valor para la PyME que de otra forma no tendría acceso a documentos de diagnóstico o asesoría financiera como este proyecto investigativo.

Limitaciones.

Dentro de las limitaciones de la investigación se encuentra que al ser una empresa PyME, muy pequeña no posee un registro contable al día de todos sus movimientos, en el caso de la información para confeccionar el análisis de los estados financieros fue difícil encontrarla o que la empresa la facilitara. Igualmente, por un tema de restricción y resguardo de información sensible se presentaron problemas para obtener la información de las compras, ventas de los periodos analizados.

Propuesta de Mejora para Rentabilidad de Mi Lavado Móvil.

Como un apartado final y manera de realizar un aporte o legado a la empresa Mi Lavado Móvil el investigador propondrá una estrategia de acción para que la PyME de alguna forma mejore su situación financiera, la cual, a pesar de ser buena, es importante que se esmeran por continuar creciendo y desarrollando al negocio sin dejar de lado la rentabilidad del servicio prestado. En los tiempos actuales el mundo se mueve hacia una dirección en que se busca la máxima comodidad. De ahí que la razón principal por la cual la gente prefiere el servicio a domicilio es que se evita el trasladarse para obtener el servicio, y desde la comodidad de su oficina, parqueo institucional.

La movilidad queda a cargo del proveedor del servicio y debe llegar a los clientes con sus herramientas, productos y personal para realizar los lavados, en esa línea nuestra propuesta va dirigida a maximizar el recurso financiera en esa etapa de la prestación del servicio, en este caso el transporte, actualmente la empresa posee un vehículo tipo panel Marca Fiat Modelo Fiorino año 2010 la cual se utiliza como unidad móvil para realizar los trabajos a domicilio, en ella se trasladan los lavadores, las máquinas y los productos de limpieza que se vayan a utiliza. Este automotor como ya vimos en la investigación se le debe dar mantenimiento, preventivo y correctivo, se debe asumir el gasto por marchamo, RTV, seguros, al ser un vehículo antiguo no tiene características de eficiencia energética o rendimiento de combustible adecuadas, toda esta serie de situaciones producen gastos directos que están afectando de alguna forma que la rentabilidad no sea mejor. Para mitigar impacto negativo de los gastos del mantenimiento en las utilidades se le propone a la empresa contratar un leasing financiero con opción de compra de la unidad con la empresa de vehículos Auto Star por un vehículo Marca Ram Modelo Van 700 año 2021, con un valor de \$19,900.00, donde la empresa cancelaria por leasing una cuota de \$295,74 por 7 años con opción de compra o renovación. Dentro de los beneficios que se podrían estar generando esta reducción del gasto por mantenimiento, reducción de gasto por consumo de combustible, reducción de gasto por póliza de seguro, reducción de gasto por Revisión Técnica Vehicular, y durante o al final del contrato del leasing la empresa Mi Lavado Móvil, puede renovar la unidad o comprar definitivamente la unidad. La cuota fija que la PyME cancela se abona al sado del leasing.

Como se observó, en el apartado de análisis de datos los gastos por el servicio del mecánico automotriz salieron a relucir, con esta propuesta la empresa se dedica a lo que hace mejor lavar carros, si tener que preocuparse por el mantenimiento, con este movimiento estratégico la empresa vera sus finanzas más frescas y sanas. Otra ventaja financiera es que la cuota del Leasing cancelada se registra como un gasto a la hora de calcular el pago del impuesto sobre la renta, constituyéndose en un escudo fiscal importante para la organización. Igualmente, este cambio a una unidad móvil nueva, daría presencia y buena imagen hacia los clientes y estos percibirían una sensación de confianza y profesionalismo por parte de la empresa que le esta realizando el lavado de su vehículo o flotilla.

Como un complemento al planteamiento de mejora anterior, se puede buscar mejores precios de los insumos a nivel internacional con el fabricante Meguiar's USA, dado que los intermediarios aumentan el precio de venta, la idea es que la empresa importe el producto los productos, con mejores precios por volumen, al disminuir los costos en lo insumos, el margen de utilidad estaría aumentando y por consiguiente las ganancias también, llevando a la empresa a una posición más ventajosa a nivel de finanzas. Recordemos también que los impuestos y aranceles que cancela el importador por concepto de IVA, podrán ser tomados como saldos a favor para compensar el pago local del impuesto por parte del contribuyente, en otras palabras, si Mi Lavado Móvil importa los productos de limpieza para vehículos podría utilizar el monto de impuesto que cancelo a la aduana, como un beneficio fiscal a la hora de liquidar el IVA.

Tabla N°35 Comparación Precio de Insumos Nacional e Internacional

	Prolusa Costa Rica		Meguiar's USA	
	Shampoo Plus 5 Galones Colones	Dólares	Shampoo Plus 5 Galones Colones	Dólares
Precio en Fabrica	₡ -	\$0,00	₡ 48.360,00	\$78,00
Flete	₡ -	\$0,00	₡ 4.836,00	\$7,80
Impuestos	₡ -	\$0,00	₡ 15.958,80	\$25,74
Gastos de Nacionalización	₡ -	\$0,00	₡ 4.836,00	\$7,80
Precio en Costa Rica	₡ 89.292,00	\$144,02	₡ 73.990,80	\$119,34
IVA	₡ 11.607,96	\$18,72	₡ -	\$0,00
Total	₡100.899,96	\$162,74	₡ 73.990,80	\$119,34

Fuente: Creación del Investigador (2021), basado en información www.meguiarscr.com, www.meguiars.com y www.hacienda.go.cr.

Según el cuadro anterior con la propuesta de modelo de importación en una unidad del producto Shampoo Plus, la empresa estaría ahorrando \$43 dólares, la cual en un volumen mayor el ahorro sería mayor.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Alvarado A Alejandro, Voz Experta: La protesta social en Costa RICA durante el tercer trimestre 2019, 2019.
<https://www.ucr.ac.cr/noticias/2019/10/15/voz-experta-la-protesta-social-en-costa-rica-durante-el-tercer-trimestre-del-2019.---html>
- Álvarez Madrigal, V y Mairena Rivera, M. (2017) Tesis de Licenciatura, Evaluar la Situación Financiera y Administrativa de la Empresa Lavacar El Roble S.A., durante el periodo 2015-2016, Universidad Nacional de Costa Rica, Repositorio de la UNA.
- Arce, J (2019) Estado situacional de la PyME en Costa Rica, Serie 2012-2017. Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa, MEIC.
<http://reventazon.meic.go.cr/informacion/estudios/2019/pyme/INF-012-19.pdf>
- Asamblea Legislativa de la República Ley de Simplificación y Eficiencia Tributaria, N. 8114, (2001).
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=46631&nValor3=120682¶m2=1&strTipM=TC&lResultado=3&strSim=simp
- Asamblea Legislativa de la Republica de Costa Rica (2002) Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas y Sus Reformas N° 8262.
<http://reventazon.meic.go.cr/informacion/legislacion/pyme/8262.pdf>
- Asamblea Legislativa 2008, Ley Sistema de Banca para el Desarrollo N° 8634
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=63047#ddown
- Asamblea Legislativa Ley de Impuesto General sobre las Ventas, N. 6826 (2018)
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=32526&nValor3=92185&strTipM=TC
- Asamblea Legislativa Ley de Fortalecimiento de las Finanzas Públicas, N. 9635, (2019)
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=9635&nValor3=92185&strTipM=TC
- Casadiegos Suarez, A y Perez Contreras, R (2019). Tesis de Maestría Estudio del Impacto Socioeconómico del Incremento del IVA en los Estratos 1 y 2 frente a los años 2017 y 2018 en la Ciudad de Ocaña. Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña.
- Chavarria Sojo, Mely (2019). Tesis: Análisis de los efectos de la aplicación del Impuesto al valor agregado en las utilidades de un diseñador gráfico, maquiladora y un asistente de producción de CR, en el segundo semestre del 2019, Universidad Internacional de las Américas, Costa Rica

- Flores, B. (2019) ¿Es profesional independiente? Prepárese para declararle a Hacienda sus ingresos cada mes. La República. <https://www.larepublica.net/noticia/es-profesional-independiente-preparese-para-declararle-a-hacienda-sus-ingresos-cada-mes>
- Garita G, Ureña L, Gonzalez K. (2006) Crisis en Costa Rica en los años 80, UNED, Escuela de Administración de Negocios, Costa Rica, Repositorio de la UNED. <https://www.auladeeconomia.com/articulosot-07.htm>
- Gonzalez, X (2020). Unidades productivas inician proceso para ser formales a través de las cámaras de comercio. La República. <https://www.larepublica.co/empresas/unidades-productivas-inician-proceso-para-ser-formales-a-traves-de-las-camaras-de-comercio-2983919>
- Gordon Garzón, H (2017). Tesis de Maestría, El IVA en servicios conexos, una aplicación para Ecuador, Universidad Católica de Ecuador, Repositorio PUCE <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/14171/IVA%20EN%20SERVICIOS%20CONEXOS-HGG%20%282017%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Guajardo, Andrade (2008). Contabilidad Financiera México: McGraw Hill / Interamericana Editores, S.A. De C.V.
- Guajardo, Andrade (2014). Contabilidad Financiera México: McGraw Hill / Interamericana Editores, S.A. De C.V.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación. México: McGraw Hill / Interamericana Editores, S.A. De C.V.
- Howard, Félix. (2001). Obstáculos al desarrollo de la Pyme causados por el estado. Santiago: McGraw Hill
- Kotler P, Armstrong G, Marketing 2007, Decimo primera edición México.
- Lavignolle, J, M (2019), El IVA y las Pymes: Problemas financieros y medidas que buscan atenuar el impacto, ¿alcanza?, Universidad de Palermo, Facultad de Negocios, Coordinador de la Carrera de Contador Público. <https://www.palermo.edu/economicas/noticias/iva-pyme.html>
- Lopez Arana, S, Jaramillo Ospina, A, Cadavid Castro, M (2018) Impuesto al Valor Agregado (IVA) a los alimentos de la Canasta Familiar en Colombia. Repositorio Scielo https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0717-75182019000100081
- Mi Lavado Móvil, (2021) sitio oficial de la empresa, <https://wgcostarica.com>
- Ministerio de Economía Industria y Comercio (2019) MEIC y Hacienda comunican a las Micro y Pequeña Empresas <https://www.pyme.go.cr/noticia.php?ID=194>
- Ministerio de Economía Industria y Comercio (2019) Realizar registro Pyme le conviene a su negocio <https://www.pyme.go.cr/noticia.php?ID=213>

- Ministerio de Economía Industria y Comercio (2019) Conozca el tamaño de su Empresa
<https://www.pyme.go.cr/cuadro5.php?id=1>
- Ministerio de Economía Industria y Comercio (2019) [www.pyme.go.cr, https://www.pyme.go.cr/cuadro5.php?id=1](https://www.pyme.go.cr/cuadro5.php?id=1)
- Ministerio de Economía Industria y Comercio (2019) Estado de Situación PyME N° Serie 2012-2017
http://www.conicit.go.cr/prensa/boletincyt/boletines_cyt/boletin_196/Estado_Situacion_PyME-MEIC.pdf
- Ministerio de Hacienda Costa Rica. (2019). Contenido Impuesto General sobre las Ventas régimen tradicional. https://www.hacienda.go.cr/contenido/13131-impuesto_general_sobrelasventasrégimentradicional#targetText=El%20impuesto%20general%20sobre%20las,de%201982%20y%20sus%20reformas.
- Ministerio de Hacienda Costa Rica. (2019). Generalidades del Impuesto al Valor Agregado (IVA). <https://www.hacienda.go.cr/contenido/15035-generalidades-del-impuestosobre-el-valor-agregado-iva.>
- Moyer, y Mc Guigan, William J Kretlow, 2004 Administración Financiera, Novena edición
- Naranjo, V Fernando (2018). La Crisis de los años 80 y la de Hoy. La República.
<https://www.larepublica.net/noticia/la-crisis-de-los-anos-80-y-la-de-hoy>
- Poder Ejecutivo, Ministerio de Economía Industria y Comercio, Decreto Ejecutivo N°26426-MEIC (1997) Definición de Empresa para Efectos la Reconversión productiva.
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_articulo.aspx?param1=NRA&nValor1=1&nValor2=41876&nValor3=44142&nValor5=182928
- Poder Ejecutivo, Ministerio de Economía Industria y Comercio (2010) Política Pública de Fomento a las Pyme y al Emprendedurismo.
<https://www.pyme.go.cr/media/archivo/normativas/Politica%20PubFomentoPYMEEmpre.pdf>
- Poder Ejecutivo, Presidencia de la Republica de Costa Rica, Ministerio de Comunicación 2019, Empresarios podrán acceder a créditos entre 100,000.00 y 17.8 millones.
<https://www.presidencia.go.cr/comunicados/2019/11/gobierno-impulsa-decididamente-la-inclusion-y-el-acceso-al-financiamiento-de-las-microempresas/>
- Poder Ejecutivo, Presidencia de la Republica de Costa Rica, Ministerio de Comunicación 2019, INS Realizara feria virtual en diciembre para apoyar a Pymes de Todo el país
<https://www.presidencia.go.cr/comunicados/2020/11/ins-realizara-feria-virtual-endiciembre-para-apoyar-a-pymes-de-todo-el-pais/>
- Solis, J (2019). Obtenga el Sello Pyme y aproveche sus beneficios. El Financiero.

Obtenga el Sello Pyme y aproveche sus beneficios - El Financiero (elfinancierocr.com)

Villasuso, Juan Manuel, (2005). Reformas Estructurales y Política Económica en Costa Rica. Informe Numero 64. Repositorio de la CEPAL
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/7608-reformas-estructurales-politica-economica-costa-rica>

APENDICES

APENDICE A

Instrumento de Obtención de Datos

Universidad Internacional de las Américas

Proyecto de Tesis para Optar por el grado de Licenciatura en la carrera de Administración de Empresas con Énfasis en Finanzas

Tema: Análisis de la Rentabilidad Financiera en una Empresa PyME Conocida como Mi Lavado Móvil con la entrada en vigor del IVA.

Elaborado por: Kenneth Cordero Mora.

Mi nombre es Kenneth Cordero Mora, soy estudiante de la Universidad Internacional de las Américas y me encuentro optando por el grado de Licenciatura en la Carrera de Administración Pública con Énfasis en Finanzas. Por este motivo le solicito su valiosa colaboración para responder las preguntas del cuestionario, cabe destacar que no existen preguntas correctas o incorrectas, las cuales no llevarán mucho tiempo, para efectos de la presente investigación, garantizo la absoluta confidencialidad, discreción y anonimidad de las respuestas dadas en el siguiente cuestionario con el fin de obtener información.

Agradeciendo su colaboración atentamente

Kenneth Cordero Mora, Numero de Identificación: 1-1034-0582.

Tema: Efecto del IVA en la rentabilidad de las PyME o Emprendedores

Cuestionario

Pregunta 1: Indique si el producto o servicio que comercializa su empresa estaba afecto al impuesto anterior del Impuesto General de las Ventas

Pregunta 2: Indique si sus ventas han experimentado algún cambio en relación a la aplicación del IVA a sus clientes

Respuesta

Pregunta 3: Indique si sus ingresos han experimentado algún cambio en relación a la aplicación del IVA a sus clientes

Respuesta

Pregunta 4: Indique si sus proveedores de insumos, servicios se vieron afectados por el IVA, y cuanto repercute en su empresa ¿?,

Respuesta

Pregunta 5: ¿Cree que la entrada en vigencia del IVA los gastos de la empresa para dar el servicio aumentaron o disminuyeron, por qué?

Respuesta

Pregunta 6: Practica el modelo de prorrata y proporcionalidad del IVA en sus cálculos del IVA

Respuesta

Pregunta 7: ¿En qué le beneficia a su empresa el aprovechamiento de los créditos fiscales generados por el IVA Pagado y el IVA cobrado?

Respuesta

Pregunta 8: Indique si su cartera de clientes a aumentado o disminuido en relación a la aplicación del IVA a sus clientes

Respuesta

Pregunta 9: Con la entrada en vigencia del IVA, la tarifa del servicio se mantenido estable o se han tenido que realizar ajustes ¿?

Respuesta

Pregunta 10: ¿Cree que la entrada en vigencia del IVA afecta de alguna forma la rentabilidad de su proyecto, PYME o emprendedor, ¿por qué?

Respuesta

APENDICE B

		AutoStar Vehículos S.A. <small>Distribuidor General de Mercedes-Benz y FCA para Costa Rica</small>	
14 de Julio, 2021 Cotización #FCA-22533		KENNETH CORDERO MORA K.CORDERO01@HOTMAIL.COM 8652-0916	
Ram RAM VAN 700 RAPID 2021		Precio: USDS 19,900	
Año: 2021	2 AÑOS Ó 50 000 km, lo que ocurra primero		
Motor: GASOLINA / 4 Cilindros	 <small>Imagen con carácter ilustrativo.</small>		
Potencia: 84			
Color: 249-BLANCO 0			
Tapicería: Black 0			
VIN: 9BD2655A4M9171110			
Aceleración: -			
Cilindrada: 1400cc			
Torque: 120			
Motor EVO 4 Cilindros 1.4L			EQUIPAMIENTO
Tipo de Combustible Gasolina			Barras laterales de protección en puertas
Cilindrada (CC) 1.400	Bolsas de aire para conductor y pasajero		
Número de Cilindros 4 en línea	Cinturones de seguridad delanteros con ajuste de altura y pretensores		
Luces Tipo Halógeno	Frenos ABS		
Dirección Hidráulica	Inmovilizador		
Potencia Máxima (Hp/RPM) 84 / 5750	Placas protectoras para cárter		
Torque Máxima (Nm/RPM) 122 / 3500	Sistema de corte de combustible en caso emergencia (FPS)		
Transmisión Manual de 5 velocidades	Aire Acondicionado		
Tracción Delantera	4 portavasos en cabina (puerta y consola central)		
Suspensión Delantera Disco simple seco, con muelle de acoplamiento	Asientos delanteros anti-submarino forrados con tela		
Suspensión Trasera De eje rígido, amortiguadores telescópicos de doble efecto	Volante regulable en altura		
Frenos Delanteros De disco ventilados de 257x22 mm	Computadora de viaje		
Frenos Traseros De tambor de 228x40 mm	Guantera iluminada		
Peso Vehicular 1116 kg	Panel de instrumentos equipado con tacómetro y velocímetro		
Volumen de Carga 3.1 L	Radio mp3/usb		
Capacidad de Carga 650 kg	Tomacorriente de 12 V		
Neumáticos Aro de copa 14"	Bumper de color negro		
	Espejos exteriores abatibles manual, y con ajuste manual interior		