



POSGRADOS

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

RPC-50-30-No.503-2019

OPCIÓN DE
TITULACIÓN:

INFORMES DE INVESTIGACIÓN

TEMA:

ANÁLISIS DEL IMPACTO EN LA APLICACIÓN DE LA NIIF PARA PYMES SECCIÓN 23 (INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS) DEBIDO A LA CRISIS SANITARIA DERIVADA DEL COVID-19 EN LA EMPRESA INCOLQUITO CÍA. LTDA. DURANTE EL AÑO 2020

AUTORA:

MIRIAN JANETH PILATAXI TOAPANTA

DIRECTOR:

JORGE WASHINGTON TAMAYO GORDÓN

QUITO - ECUADOR
2021

Autor/a



Mirian Janeth Pilataxi Toapanta

Ingeniera en Contabilidad Y Auditoria CPA
Candidata a Magíster en Contabilidad y Auditoría por la
Universidad Politécnica Salesiana – Sede Quito
mpilataxit@est.ups.edu.ec

Dirigido por:



Jorge Washington Tamayo Gordón

Doctor en Contabilidad y Auditoría
Magíster en Auditoría Integral
jtamayo@ups.edu.ec

Todos los derechos reservados.

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la Ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra para fines comerciales, sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual. Se permite la libre difusión de este texto con fines académicos investigativos por cualquier medio, con la debida notificación a los autores.

DERECHOS RESERVADOS

©2021 Universidad Politécnica Salesiana.

QUITO – ECUADOR – SUDAMÉRICA

PILATAXI TOAPANTA MIRIAN JANETH

***ANÁLISIS DEL IMPACTO EN LA APLICACIÓN DE LA NIIF PARA PYMES SECCIÓN 23
(INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS) DEBIDO A LA CRISIS SANITARIA
DERIVADA DEL COVID-19 EN LA EMPRESA IMCOLQUITO CIA. LTDA. DURANTE EL
AÑO 2020.***

RESUMEN

La presentación de los Estados Financieros de las medianas y pequeñas empresas deben basarse y cumplir los parámetros establecidos en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para PYMES, esta normativa permite a las compañías tener al final del periodo contable una información financiera confiable y razonable acorde a su situación real.

El siguiente trabajo de investigación tiene como finalidad analizar las implicaciones significativas que mantuvo la empresa IMCOLQUITO CIA. LTDA. al momento de aplicar la NIIF para PYMES sección 23 (Ingresos de Actividades Ordinarias) debido a la Crisis Sanitaria derivada del COVID-19 durante el año 2020, para el desarrollo del mismo se aplicó distintas metodologías, como el método inductivo-deductivo y el método analítico, que a través de las diferentes técnicas de recolección de datos como es la observación de los contratos con los clientes, entrevista a la contadora, encuestas al personal nos permitió identificar las diferentes circunstancias por las que la empresa atravesó para aplicar adecuadamente la normativa.

En IMCOLQUITO con respecto a los contratos con los clientes, se evidencio que no existió mayor afectación, salvo en la asignación del precio de la transacción donde por desconocimiento de la norma no se efectúa una ponderación de los precios cuando existe una transacción variable. En relación al efecto económico a causa de la crisis sanitaria la compañía en el año 2020 tuvo una disminución de los ingresos en un 39% en relación al 2019. Y finalmente, las cuentas comerciales de los clientes no tuvieron una provisión acorde a su realidad, ya que no se determinó la antigüedad de la cartera y por ende no analizaron la existencia de un deterioro de las cuentas comerciales.

Palabras Claves: NIIF para Pymes, Ingresos Ordinarios, Cuentas por Cobrar, Provisión, Deterioro, Pandemia.

ABSTRACT

The presentation of the Financial Statements of medium and small companies must be based on and comply with the parameters established in the International Financial Reporting Standards (IFRS) for SMEs, this regulation allows companies to have at the end of the accounting period a reliable and reasonable financial information according to their real situation.

The following research work aims to analyze the significant implications maintained by the company IMCOLQUITO CIA. LTDA. at the time of applying IFRS for SMEs section 23 (Income from Ordinary Activities) due to the Health Crisis derived from COVID-19 during the year 2020, for the development of the same different methodologies were applied, such as the inductive-deductive method and the analytical method, that through the different data collection techniques such as the observation of contracts with customers, interview with the accountant, surveys of the staff allowed us to identify the different circumstances that the company went through to properly apply the regulations.

In IMCOLQUITO with respect to contracts with customers, it was evident that there was no greater affectation, except in the allocation of the price of the transaction where due to ignorance of the rule a weighting of the prices is not carried out when there is a variable transaction. In relation to the economic effect due to the health crisis, the company in 2020 had a decrease in revenues by 39% compared to 2019. And finally, the commercial accounts of the clients did not have a provision according to their reality, since the age of the portfolio was not determined and therefore they did not analyze the existence of a deterioration of the commercial accounts.

Keywords: IFRS for SMEs, Ordinary Income, Accounts Receivable, Provision, Impairment, Pandemic.

ÍNDICE

RESUMEN.....	III
ABSTRACT.....	IV
ÍNDICE	V
LISTA DE FIGURAS.....	VII
LISTA DE TABLAS.....	VIII
1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. ANTECEDENTES.....	1
1.2. IMPORTANCIA	2
1.3. DESCRIPCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA.....	3
1.4. DELIMITACIÓN ESPACIAL Y TEMPORAL	4
1.5. PROPUESTA DE SOLUCIÓN	4
1.6. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.6.1. <i>Problema General</i>	4
1.6.2. <i>Problemas Específicos</i>	5
1.7. JUSTIFICACIÓN	5
1.8. OBJETIVOS	6
1.8.1. <i>Objetivo General</i>	6
1.8.2. <i>Objetivos Específicos</i>	6
2. MARCO TEÓRICO.....	7
3. METODOLOGÍA.....	18
3.1. UNIDAD DE ANÁLISIS	18
3.2. POBLACIÓN	18
3.3. MUESTRA.....	18
3.4. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	18
3.4.1. <i>Método Inductivo-Deductivo</i>	19
3.4.2. <i>Método Analítico</i>	19
3.5. ENFOQUES DE LA INVESTIGACIÓN	20
3.5.1. <i>Enfoque Cualitativo</i>	20
3.5.2. <i>Enfoque Cuantitativo</i>	20
3.6. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	21
3.7. IDENTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN	21
3.7.1. <i>Fuentes Primarias</i>	21
3.7.2. <i>Fuentes Secundaria</i>	22
3.8. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	22
3.8.1. <i>Observación</i>	22
3.8.2. <i>Entrevista</i>	22
3.8.3. <i>Encuesta</i>	23

3.9.	HERRAMIENTAS UTILIZADAS PARA EL ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN.....	23
4.	RESULTADOS	24
4.1.	RECONOCIMIENTO DE LOS INGRESOS ORDINARIOS ANTES Y DESPUÉS DE LA PANDEMIA SEGÚN LA NIIF PARA PYMES SECCIÓN 23	24
4.1.1.	<i>Análisis de la entrevista ejecutada.....</i>	24
4.1.2.	<i>Análisis de los Contratos de Venta con los Clientes</i>	29
4.2.	INGRESOS ORDINARIOS DE ACUERDO A LA NIIF PARA PYMES SECCIÓN 23 DE LA EMPRESA IMCOLQUITO Y SU EFECTO ECONÓMICO A CAUSA DE LA PANDEMIA.....	35
4.2.1.	<i>Análisis de las Encuestas Ejecutadas</i>	35
4.2.2.	<i>Análisis del Estado de Resultados</i>	46
4.3.	ANÁLISIS DE LAS CUENTAS COMERCIALES POR COBRAR DEL EJERCICIO ECONÓMICO 2020	49
4.3.1.	<i>Análisis de las Ventas a Crédito y al Contado.....</i>	50
4.3.2.	<i>Análisis de los Créditos Concedidos durante el Periodo Contable</i>	51
4.3.3.	<i>Análisis de la Antigüedad de las Cuentas por Cobrar.....</i>	52
5.	CONCLUSIONES	59
6.	RECOMENDACIONES	61
7.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	62
8.	ANEXOS.....	66
8.1.	FORMATO DE LA ENTREVISTA A LA CONTADORA GENERAL DE IMCOLQUITO CIA. LTDA.....	66
8.2.	FORMATO DE LA ENCUESTA AL PERSONAL DE IMCOLQUITO CIA. LTDA.	68
8.3.	REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES DE IMCOLQUITO CIA. LTDA.	70

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1. TIPOS DE COMPAÑÍAS EN EL ECUADOR.....	10
FIGURA 2. HISTORIA DE LA CREACIÓN DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS EN EL ECUADOR	11
FIGURA 3. CLASIFICACIÓN DE LAS COMPAÑÍAS EN EL ECUADOR POR SU TAMAÑO	14
FIGURA 4. RANKING DE EMPRESAS DE ACUERDO AL TAMAÑO	15
FIGURA 5. RECONOCIMIENTO DEL INGRESO POR LA VENTA DE BIENES	16
FIGURA 6. RECONOCIMIENTO DEL INGRESOS POR LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS	16
FIGURA 7. RECONOCIMIENTO DEL INGRESO POR CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN	17
FIGURA 8. RECONOCIMIENTO DEL INGRESO POR INTERESES, REGALÍAS Y DIVIDENDOS	17
FIGURA 9. ACUERDO DE LAS PARTES EN EL CONTRATO DE VENTA IMCOLQUITO CIA. LTDA.....	31
FIGURA 10. OBLIGACIONES DE DESEMPEÑO EN EL CONTRATO DE VENTAS IMCOLQUITO CIA. LTDA.	32
FIGURA 11. VALORACIÓN DE LOS INGRESOS ORDINARIOS ANTES DE LA PANDEMIA.....	36
FIGURA 12. DEMANDA DE PRODUCTOS POR LA CRISIS SANITARIA	37
FIGURA 13. VALORACIÓN DE LA AFECTACIÓN EN LOS INGRESOS POR LA PANDEMIA.....	38
FIGURA 14. VALORACIÓN DE LOS GASTOS POR LA PANDEMIA	39
FIGURA 15. VALORACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING ANTES DE LA PANDEMIA.....	40
FIGURA 16. VALORACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING DESPUÉS DE LA PANDEMIA.....	41
FIGURA 17. VALORACIÓN DE LOS INCENTIVOS PARA MOTIVAR LA DEMANDA DE PRODUCTOS	42
FIGURA 18. VALORACIÓN CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	43
FIGURA 19. VALORACIÓN DE LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA.....	44
FIGURA 20. PERSPECTIVA DEL ESTADO DE RESULTADOS	45
FIGURA 21. VENTAS A CRÉDITO Y CONTADO	50
FIGURA 22. CRÉDITOS CONCEDIDOS EN EL AÑO 2020.....	51

LISTA DE TABLAS

TABLA 1. ENTREVISTA A LA CONTADORA GENERAL DE LA EMPRESA IMCOLQUITO CIA. LTDA.....	25
TABLA 2. CONTRATOS CELEBRADOS POR LA EMPRESA IMCOLQUITO CIA. LTDA. EN EL AÑO 2020.....	29
TABLA 3. PRECIOS DE VENTA INDEPENDIENTES	33
TABLA 4. REGISTRO CONTABLE POR IMCOLQUITO CIA. LTDA. AL RECONOCIMIENTO DEL INGRESO	34
TABLA 5. REGISTRO CONTABLE SUGERIDO PARA AL RECONOCIMIENTO DEL INGRESO	34
TABLA 6. VALORACIÓN DE LOS INGRESOS ORDINARIOS ANTES DE LA PANDEMIA.....	36
TABLA 7. VALORACIÓN DE LA DEMANDA DE PRODUCTOS POR LA CRISIS SANITARIA	37
TABLA 8. VALORACIÓN DE LA AFECTACIÓN EN LOS INGRESOS POR LA PANDEMIA	38
TABLA 9. VALORACIÓN DE LOS GASTOS POR LA PANDEMIA	39
TABLA 10. VALORACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING ANTES DE LA PANDEMIA.....	40
TABLA 11. VALORACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE MARKETING DESPUÉS DE LA PANDEMIA	41
TABLA 12. VALORACIÓN DE LOS INCENTIVOS PARA MOTIVAR LA DEMANDA DE PRODUCTOS	42
TABLA 13. VALORACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR CLIENTES.....	43
TABLA 14. VALORACIÓN DE LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA.....	44
TABLA 15. PERSPECTIVA DEL ESTADO DE RESULTADOS	45
TABLA 16. ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS	47
TABLA 17. VENTAS A CRÉDITO Y CONTADO	50
TABLA 18. CRÉDITOS CONCEDIDOS EN EL AÑO 2020	51
TABLA 19. ANTIGÜEDAD DE LAS CUENTAS POR COBRAR	52
TABLA 20. DETERIORO DE LAS CUENTAS INCOBRABLES	53
TABLA 21. CÁLCULO PROVISIÓN CUENTAS POR COBRAR POR IMCOLQUITO CIA. LTDA.	54

TABLA 22. REGISTRO CONTABLE DE LA PROVISIÓN CUENTAS POR COBRAR POR IMCOLQUITO CIA. LTDA.	55
TABLA 23. REGISTRO CONTABLE SUGERIDO DE LA PROVISIÓN POR DETERIORO CUENTAS POR COBRAR	55
TABLA 24. COSTO AMORTIZADO DE LAS CUENTAS POR COBRAR	56
TABLA 25. REGISTRO CONTABLE SUGERIDO POR EL DETERIORO DE LAS CUENTAS POR COBRAR DEBIDO AL APLAZAMIENTO DE LAS DEUDAS	58

**ANÁLISIS DEL IMPACTO EN LA APLICACIÓN DE LA NIIF PARA PYMES
SECCIÓN 23 (INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS) DEBIDO A LA CRISIS
SANITARIA DERIVADA DEL COVID-19 EN LA EMPRESA IMCOLQUITO CIA.
LTDA. DURANTE EL AÑO 2020**

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Antecedentes

A inicios de marzo del 2020 el Gobierno ecuatoriano declaró el estado de emergencia sanitaria a causa de la Pandemia por el COVID-19, medida que tomó por sorpresa al País, sin pensar que ésta duraría mucho tiempo. Al principio esta emergencia no tuvo mayor afectación y las empresas hicieron lo posible por continuar con su normal funcionamiento.

La situación cada día fue agravándose, el número de infectados por esta enfermedad era imparable, y las crisis política, económica y social se fue sintiendo a nivel mundial, sin duda el impacto negativo en el Ecuador no se hizo esperar, muchas empresas se vieron en la necesidad de reducir el número de empleados, bajar los sueldos, reducir la jornada laboral y en muchos de los casos se vieron obligados a cerrar sus puertas definitivamente.

Un impacto muy relevante a causa de la Pandemia fue que las empresas debían acogerse a nuevas modalidades de trabajo, De acuerdo al Suplemento - Registro Oficial N° 163 la (Corte Constitucional, 2020) dispuso que “como adopción de medidas de prevención en el COVID-19, se promoverá el uso de mecanismos como el teletrabajo”, sin considerar que muchas de ellas son pequeñas empresas que brindan servicios o comercializan productos día a día sin un marketing

digital de alta gama, haciendo que estos implemente nuevos mecanismos de competitividad y de esa manera atenuar la crisis empresarial.

Considerando la afectación que está sufriendo los ingresos familiares muchos dieron prioridad a ciertos gastos como la salud y alimentación, dejando de lado al consumo de ciertos bienes que se ostentan como no primordiales para el vivir diario y el dejar de lado el consumo de los mismos hacen que afecte al desarrollo económico del País.

1.2. Importancia

Los ingresos de actividades ordinarias constituyen un factor fundamental para la empresa, “se caracterizan porque son propias del giro, son recurrente y aportan cantidades significativas al resultado económico” (Zapata, 2017, p. 336). Con estos antecedentes podemos decir que los ingresos ordinarios son importantes para el desarrollo económico de la entidad, los cuales forman parte del Estado de Resultados, un adecuado reconocimiento de los mismos es esencial para dar cumplimiento con la normativa y por ende para tener una información financiera real.

Los ingresos recibidos por las ventas diarias son de vital importancia para la empresa IMCOLQUITO, ya que eso constituye al desarrollo de sus actividades diarias y a raíz de la declaración de la emergencia sanitaria derivada del COVID-19, la misma tuvo una afectación relevante en los ingresos ordinarios generando una disminución de los mismos, por eso surge la necesidad de conocer si la empresa realizó una adecuada aplicación de la normativa basada en las NIIF para PYMES sección 23 en cuanto a una adecuada medición y reconocimiento de lo que constituye los ingresos por actividades ordinarias.

1.3. Descripción de la Problemática

Importadora Colchones QUITO IMCOLQUITO CIA. LTDA. fue constituida en el año 2018, se encuentra domiciliada en la provincia de Pichincha, cantón Quito. La actividad económica principal de la compañía es la:

Venta al por menor de gran variedad de productos entre los que no predominan los productos alimenticios, las bebidas o el tabaco, actividades de venta de: prendas de vestir, muebles, aparatos, artículos de ferretería, cosméticos, artículos de joyería y bisutería, juguetes, artículos de deporte, etcétera. (Registro Único de Contribuyentes, 2018, p. 1)

IMCOLQUITO se ha visto afectada en su normal desempeño, generando incertidumbre en los ingresos provenientes de sus actividades económica durante el año 2020 a consecuencia de la Pandemia. La misma no cuenta con políticas sobre la medición y reconocimiento de los ingresos y en efecto conceder descuentos, aceptar devoluciones, promociones o concesiones de precios de manera inesperada y forzosa, hace que se refleje un valor irreal de las ventas realizadas durante dicho periodo.

Asimismo, a consecuencia de la pandemia muchos de sus clientes atraviesan dificultades económicas ocasionando que las cuentas por cobrar comerciales aumenten, por lo que se requiere de un correcto cálculo de las mismas a fin de presentarse de manera adecuada, a su vez, también hay que contemplar las pérdidas crediticias que la empresa obtuvo y el desconocimiento de la normativa hace que la medición no sea la adecuada produciendo dificultades en el flujo del efectivo de la entidad.

La problemática presentada incide para que la empresa no cuente con una información financiera veraz, confiable y oportuna, afectando en la toma de decisiones requeridas por la compañía.

1.4. Delimitación Espacial y Temporal

El desarrollo de la presente investigación se efectuará en la Empresa Importadora de Colchones IMCOLQUITO CIA. LTDA., la misma que se encuentra ubicada en la provincia de Pichincha, Cantón Quito, parroquia la Magdalena.

Como objeto de estudio se considera los Ingresos por Actividades Ordinarias correspondientes al ejercicio económico 2020.

1.5. Propuesta de Solución

Con la presente investigación se pretende analizar los Ingresos de Actividad Ordinarias de la empresa IMCOLQUITO, mediante ello garantizar que la entidad realice una adecuada aplicación de la normativa según las NIIF para Pymes Sección 23 Ingresos de Actividades Ordinarias, en efecto obtener una apropiada presentación de los estados financieros con información real y transparente en beneficio de la empresa.

1.6. Formulación del Problema

1.6.1. Problema General

¿La Pandemia derivada del COVID-19 influye en la normal aplicación de la normativa NIIF para PYMES Sección 23 de la empresa IMCOLQUITO CIA LTDA. durante el periodo 2020?

1.6.2. Problemas Específicos

- ✓ ¿El reconocimiento de los ingresos ordinarios se basó bajo los parámetros establecidos en la NIIF para PYMES Sección 23?
- ✓ ¿La pandemia tuvo un impacto en los ingresos procedentes de acuerdo a la NIIF para PYMES Sección 23 de la Empresa IMCOLQUITO CIA LTDA. durante el ejercicio económico 2020?
- ✓ ¿Debido a la pandemia las cuentas comerciales por cobrar se vieron afectadas incrementado el valor de la misma y a su vez existe pérdidas crediticias?

1.7. Justificación

Las empresas se han visto afectadas por la Pandemia derivada del COVID-19, debido a este acontecimiento los ingresos ordinarios de las mismas tuvieron una afectación significativa, presentando dificultades para mantener sus actividades normales, la mayoría de las empresas para mitigar su efecto adoptaron nuevas metodologías de ofertas para sus productos, realizaron adecuaciones a sus contratos de ventas y aun así no fue suficiente para aliviar el impacto económico que sufrieron las mismas.

Debido a la declaración de la Emergencia Sanitaria IMCOLQUITO se ha visto en la necesidad de implementar nuevos mecanismos que ayuden atenuar la reducción en sus ventas. Por ende, la presente investigación pretende analizar como la NIIF 23 PARA PYMES se ha visto afectada en el reconocimiento normal de los ingresos según lo establecido en dicha norma, considerando que un ingreso debe reconocerse cuando no existe la probabilidad de producirse una devolución del ingreso.

El tema que se va a desarrollar es de interés para toda la empresa IMCOLQUITO CIA. LTDA., especialmente para sus socios, quienes pueden hacer usos de los resultados arrojados en la investigación para la toma de decisiones en beneficios de quienes conforman la entidad y por ende servirá como punto de partida para nuevas investigaciones.

1.8. Objetivos

1.8.1. Objetivo General

Analizar el impacto que genera la Pandemia derivada del COVID-19 en la aplicación de la normativa para PYMES Sección 23 de la Empresa IMCOLQUITO CIA. LTDA. durante el periodo 2020.

1.8.2. Objetivos Específicos

- ✓ Identificar los criterios de reconocimiento de los ingresos ordinarios antes y después de la pandemia para determinar la adecuada aplicación de la NIIF para PYMES Sección 23.
- ✓ Analizar los ingresos procedentes de acuerdo a la NIIF para PYMES Sección 23 de la empresa IMCOLQUITO para determinar el efecto económico que sostuvo a causa de la pandemia.
- ✓ Analizar las cuentas comerciales por cobrar del ejercicio económico 2020 surgidas por las ventas a crédito para determinar si están medidas a valor presente o a su vez si existe un deterioro del valor

2. MARCO TEÓRICO

La empresa en el mundo se remonta hace algunos siglos atrás; donde se dio auge a la Revolución Industrial, el cual se denomina “el proceso de la transformación económica, social y tecnológica que se inició en la segunda guerra mitad del siglo XVIII en el Reino de Gran Bretaña” (Revolución Industrial, 2021)

Dicho acontecimiento se desarrolló en diferentes etapas; debido a la investigación que realizaron nuestros antepasados y que contribuyeron a la creación de maquinarias más sofisticadas que ayuden al desarrollo de un país.

Baca et al. (2014) manifiesta que “La Primera Revolución Industrial inició con el advenimiento de la primera máquina de vapor, inventada por James Watt en 1765, junto con otra serie de pequeños inventos tecnológicos de la época” (p. 3). De esta manera se dio inicio a la creación de la industria y las empresas en vista que el desarrollo de la maquinaria incremento de cierto modo su actividad comercial, viéndose obligados a pasar de “la industria domiciliaria, o la industria familiar, o la verlagssystem” (Caffentzis, 2016, p. 36) al sistema fabril

No trascurrió mucho tiempo para que, de comienzo a la Segunda Revolución Industrial, en vista que el invento de la primera máquina mejoró y aceleró la economía de los países. Según Blanco et al. (2019):

La Segunda Revolución Industrial se desarrolla a partir de la generación de corriente eléctrica y de su aplicación a la industria, al transporte y a la vida doméstica. Aparecen también los primeros automóviles autopropulsados y se desarrolla de forma masiva la fabricación seriada. (p. 9)

Como resultado se obtuvo la creación de grandes industrias dando lugar a la globalización, puesto que la mejora continua de la tecnología incidió en que las empresas puedan competir a nivel mundial con otros productores. No obstante, esto hace que las mismas cada día vayan perfeccionando su productividad teniendo en cuenta que necesitan ser más competitivas y por ende dan paso a la Tercera Revolución Industrial.

Esta nueva etapa tuvo como inicio a las TIC, es decir a los sistemas informáticos, Schwab (2016) indica que la tercera revolución se da por el año de 1960; la cual fue nombrada como la revolución digital por el uso de la computación y más tarde por los años 90 el manejo del internet.

Finalmente tenemos la Cuarta Revolución Industrial, Schwab (2016) manifiesta que:

Esta comenzó a principios de este siglo y se basa en la revolución digital, Se caracteriza por un internet más ubico y móvil, por sensores más pequeños y potentes que son cada vez más baratos, y por la inteligencia artificial y el aprendizaje de la máquina. (p. 13)

En conclusión, la tercera y cuarta revolución han favorecido para que las empresas mejoren sus productos, optimicen tiempo, reduzcan costos e inclusive creen nuevos bienes o servicios para el consumo de la población. Sin embargo, también existe sus desventajas ya que con la nueva tecnología muchos han automatizado sus procesos reemplazo el capital humano por maquinaria moderna y por ende generando desempleo.

El origen de la empresa en el Ecuador se manifiesta hace algunos años atrás, Arosemena. (s.f.) señala que su origen se da por los años 1897 y 1900 debido a los incendios en Guayaquil, un

empresario Guayaquileño instaura la primera empresa denominada Empresas de Fuerza de Luz Eléctrica. La misma dio impulso para la creación de nuevos negocios e incluso de la acogida de inmigrantes que aportaron con la iniciativa de emprender su actividad comercial en el puerto guayaquileño y que hoy en día son grande compañías como, por ejemplo: De Prati, Mi Comisariato, entre otros.

A la vez, con el nacimiento de la empresa fue importante normar el funcionamiento de la misma, por consiguiente, en el año de 1906 se expide el primer Código de Comercio, donde se estipula los tipos de Compañías que pueden formarse dentro del territorio ecuatoriano:

- En Nombre Colectivo
- En Comandita Simple
- En Comandita por Acciones y
- Compañías Anónimas

Por otra parte, Código de Comercio de la República del Ecuador (1906) suscribe que: “El contrato de compañía no se forme verbalmente, sino por escritura pública” (Art. 337). Por consiguiente, cualquier empresa que no cumpla con este requisito era conocida como ilegal.

Sin embargo, fue necesario la creación de nuevas leyes que regulen a las compañías. Salgado (2015) expone que: “En 1962 el Doctor Francisco J. Salgado, Decano de la Facultad de Jurisprudencia de la Universidad Central”, tuvo la iniciativa de presentar:

Un Proyecto de Ley de Compañías, que sirvió de base fundamental para que mediante Decreto Supremo No. 142 de 27 de enero de 1964, promulgado en el Registro Oficial No.

181 de 15 de febrero del mismo año, la Junta Militar de Gobierno dictara la primera Ley de Compañías, desmembrándola, si nos aceptan el término, del Código de Comercio. (Salgado, 2015)

Desde entonces la Ley de compañías ha sido reformada en varias ocasiones y su última modificación fue el 28 de febrero del 2020, una de los cambios importantes es en las clases de compañías que pueden existir en el Ecuador.

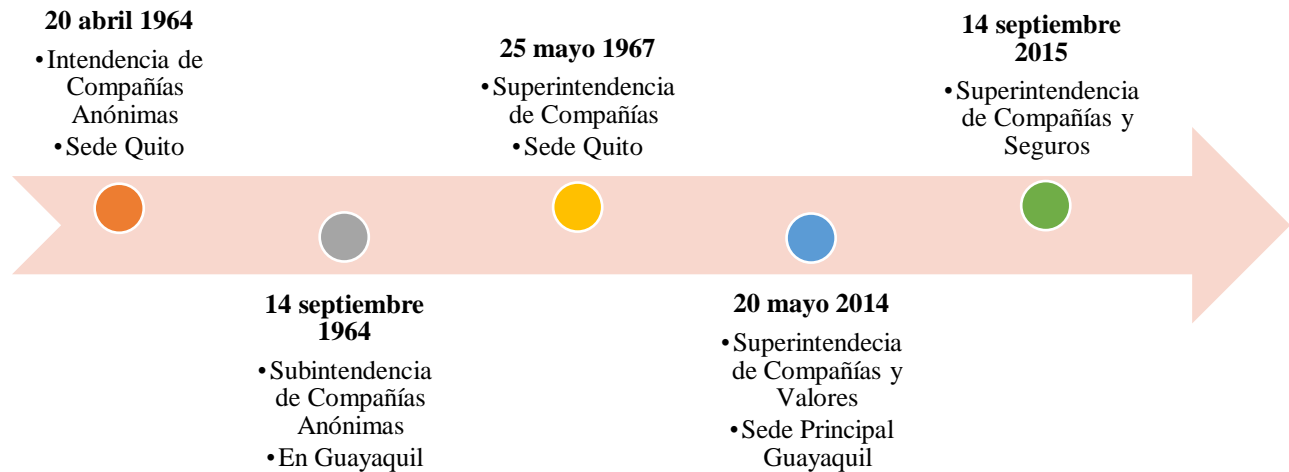
Figura 1. Tipos de Compañías en el Ecuador



Fuente: Elaborada en base al *Registro Oficial N° 347 Ley de Compañías* (p. 6), por la Asamblea Nacional, 2020. *Registro Oficial N° 312 Ley de Compañías* (p. 1), por el H. Congreso Nacional, 1999. Elaborado por: La Autora

Para el normal cumplimiento y control de la Ley de Compañías se creó una entidad encargada de las disposiciones de la misma.

Figura 2. Historia de la creación de la Superintendencia de Compañías en el Ecuador



Fuente: Elaborada en base a la *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, Nuestra Historia*, Pertenece al sitio web: <https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/>
Elaborado por: La Autora

Debido al movimiento económico que surgió por parte de las empresas, éstas también debieron aplicar ciertas normas que ayuden a que la información se presente de manera correcta. Motivo por el cual “el IASB nació en 1973 como parte de su antecesor, el Comité de Normas Internacionales de Contabilidad (Fundación IASC), organismo que dictaba las normas contables” (Ochoa, 2018, p. 13). A través de este Comité se promulgaron las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC).

Dentro de ellas refleja la NIC 18 denominada Ingresos por Actividades Ordinarias, en donde Bustamante (2015) indica que:

Debe ser reconocido los ingresos por actividades ordinarias procedentes de la venta de bienes y registrados en los estados financieros cuando se cumplan todas y cada una de las siguientes condiciones:

- a) La entidad ha transferido al comprador los riesgos y ventajas, de tipo significativo, derivados de la propiedad de los bienes.
- b) La entidad no conserva para sí ninguna ampliación en la gestión corriente de los bienes vendido en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni retiene el control efectivo sobre los mismos.
- c) El importe de los ingresos de actividades ordinarias puede medirse con fiabilidad.
- d) Sea probable que la entidad reciba los beneficios económicos asociados con las transacciones.
- e) Los costos incurridos, o por incurrir, en relación con la transacción pueda se medidos con fiabilidad.

Sin embargo, la aplicación de esta norma estuvo en vigencia hasta el 31 de diciembre del 2017.

Por otra parte, en un mundo globalizado era necesario mantener uniformidad en la presentación de la información financiera, de modo que se implementó las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Las mismas que fueron emitidas en el 2001 a cargo del International Accounting Standards Board (IASB).

Para el International Financial Reporting Standards (IFRS, 2020) las NIIF “se emiten por el Consejo para proporcionar a los inversores, otros participantes de los mercados capitales mundiales y otros usuarios de la información financiera, información transparente y comparable en los estados financieros y en otra información financiera” (párr. 1). Es decir que las entidades empleen el mismo lenguaje financiero y contable, permitiéndoles que esta información sea entendida en cualquier parte del mundo.

Por lo tanto, debido a la variedad de empresas que han surgido con el transcurso del tiempo especialmente por su tamaño, fue necesario emitir las NIIF para PYMES, quienes A. Fierro y F. Fierro (2015) concluyen que:

El Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, el 9 de julio de 2009, publicó las NIIF para pequeñas y medianas entidades (NIIF para pymes), y desde entonces ha elaborado material de formación sobre la NIIF para pymes, basado en sus 35 secciones mediante módulos de formación elaborados por el SMEIG. (p. 1)

Dentro de este marco en el Ecuador dichas normas fueron implementadas considerando el pedido de:

La federación Nacional de Contadores del Ecuador y el Instituto de Investigaciones Contables del Ecuador, mediante comunicación de 22 de febrero del 2006, solicitan la sustitución de las Normas Ecuatorianas de Contabilidad NEC por las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF”. (Tribunal Constitucional del Ecuador, 2006, p. 23)

A fin de dar cumplimiento a lo solicitado el Tribunal Constitucional del Ecuador mediante Registro oficial (2006) resuelve:

Artículo 1. Adoptar las Normas Internacionales de Información Financiera, “NIIF”.

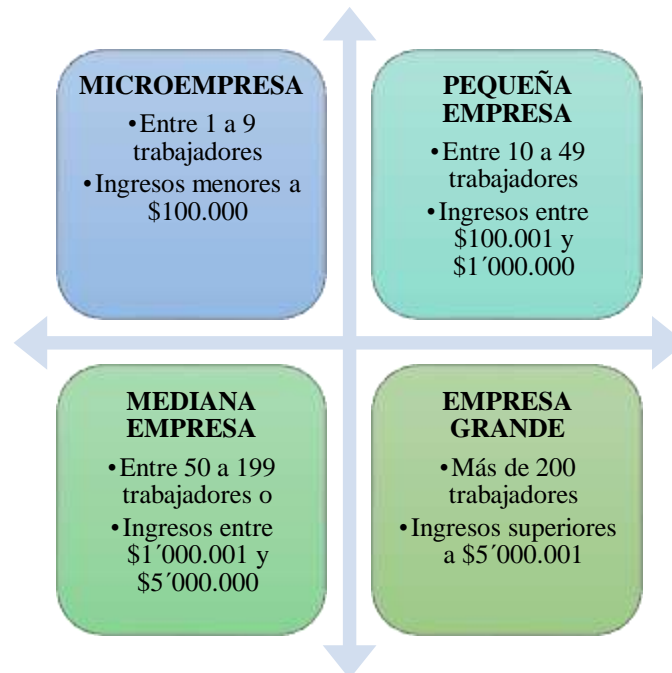
Artículo 2. Disponer que las Normas Internacionales de Información Financiera “NIIF”, sean de aplicación obligatoria por parte de las entidades sujetas a control y vigilancia de la

Superintendencia de Compañías, para el registro, preparación y presentación de estados financieros, a partir del 1 de enero del 2009. (p. 24)

Por consiguiente, el cumplimiento de las NIIF quedó a cargo de la Superintendencia de Compañías, las cuales permite el desenvolvimiento económico del país ya que al estar alineados a las normas universales fortalece las relaciones empresariales con otros países, intensificando la transparencia de la información financiera.

En base a la Superintendencia de Compañías podemos señalar como se clasifican las compañías en relación a su tamaño.

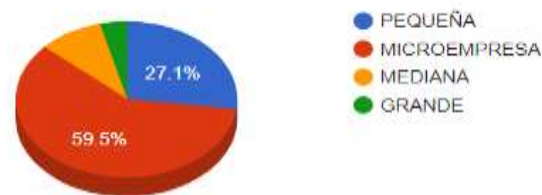
Figura 3. Clasificación de las Compañías en el Ecuador por su Tamaño



Fuente: Elaborada en base a la *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros – Ranking Empresarial 2020*, Pertenece al sitio web: <https://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/>
Elaborado por: La Autora

Después de estos antecedentes se puede destacar que en el Ecuador la mayoría de compañías se encuentran dentro de las pequeñas y microempresas, a medida que el desempleo ha ido creciendo muchos ecuatorianos se han visto en la obligación de emprender un negocio con la finalidad de generar nuevas fuentes de empleo.

Figura 4. Ranking de Empresas de acuerdo al Tamaño



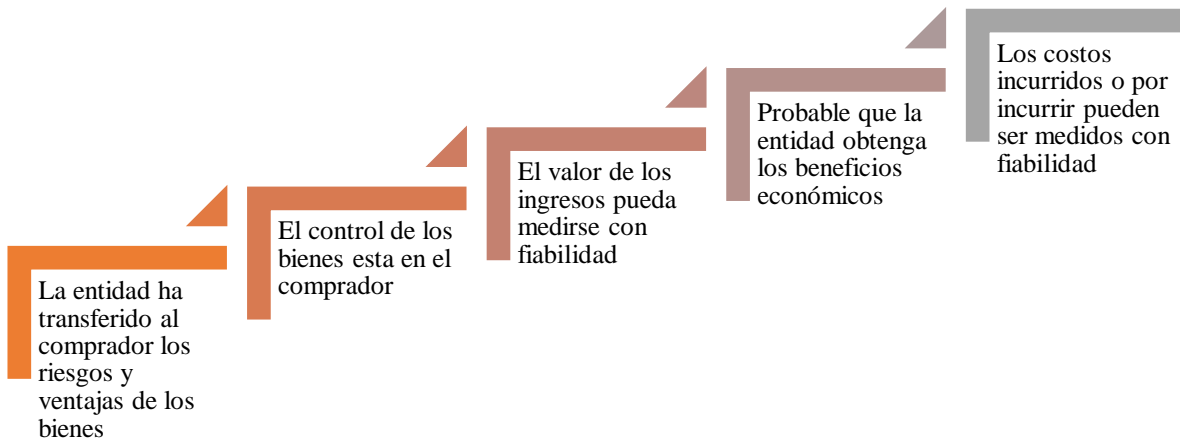
Fuente: Elaborada en base a la *Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros – Ranking Empresarial 2020*, Pertenece al sitio web: <https://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/>
Elaborado por La Autora

Como se observa el 59,5% se encuentra dentro de las Microempresas, seguido por las Pequeñas Empresas con un 27,1%, con esto es importante recalcar que el movimiento y desarrollo económico del país gira entorno a las PYMES, ya que estos negocios se constituyen de emprendimientos familiares, por consiguiente, las mismas están regidas bajo las NIIF para Pymes.

Entre esta norma acentuamos la importancia de la Sección 23: Ingresos de Actividades Ordinarias, la cual analiza los “ingresos ordinarios que surgen de la venta de bienes, prestación de servicios, contratos de construcción y el uso por parte de terceros de los activos de la entidad que rinde intereses, regalías o dividendos” (JEZL, 2021)

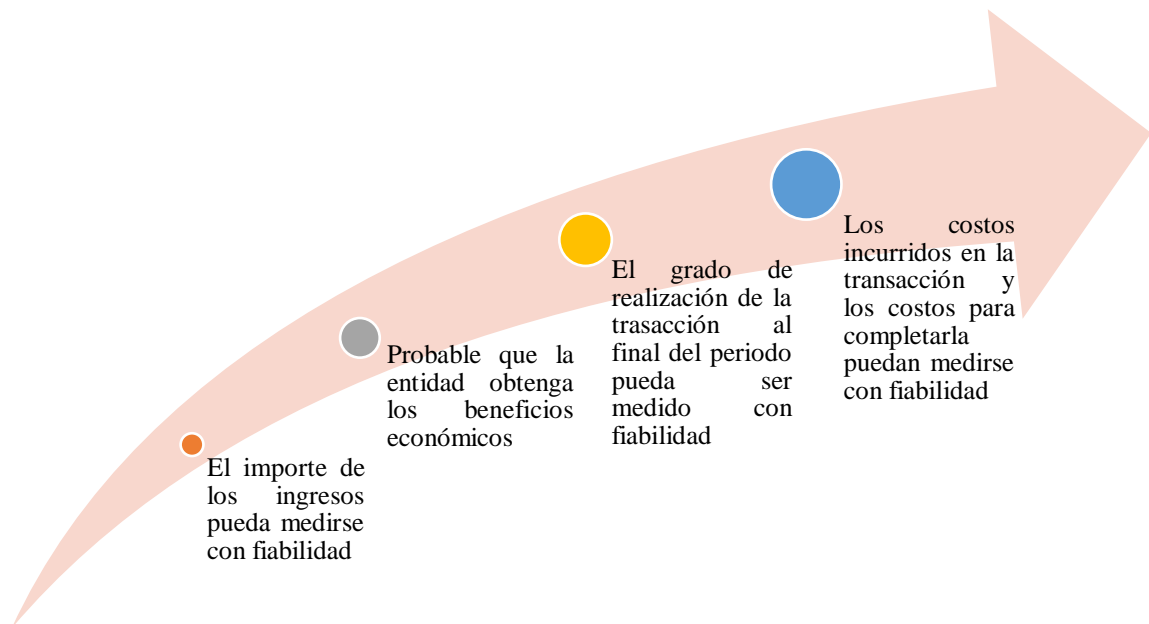
Gracias a esta norma permite que los ingresos sean reconocidos de una manera adecuada, diferenciando las transacciones que se pueden presentar por las diferentes actividades económicas que realiza la empresa.

Figura 5. Reconocimiento del Ingreso por la Venta de Bienes



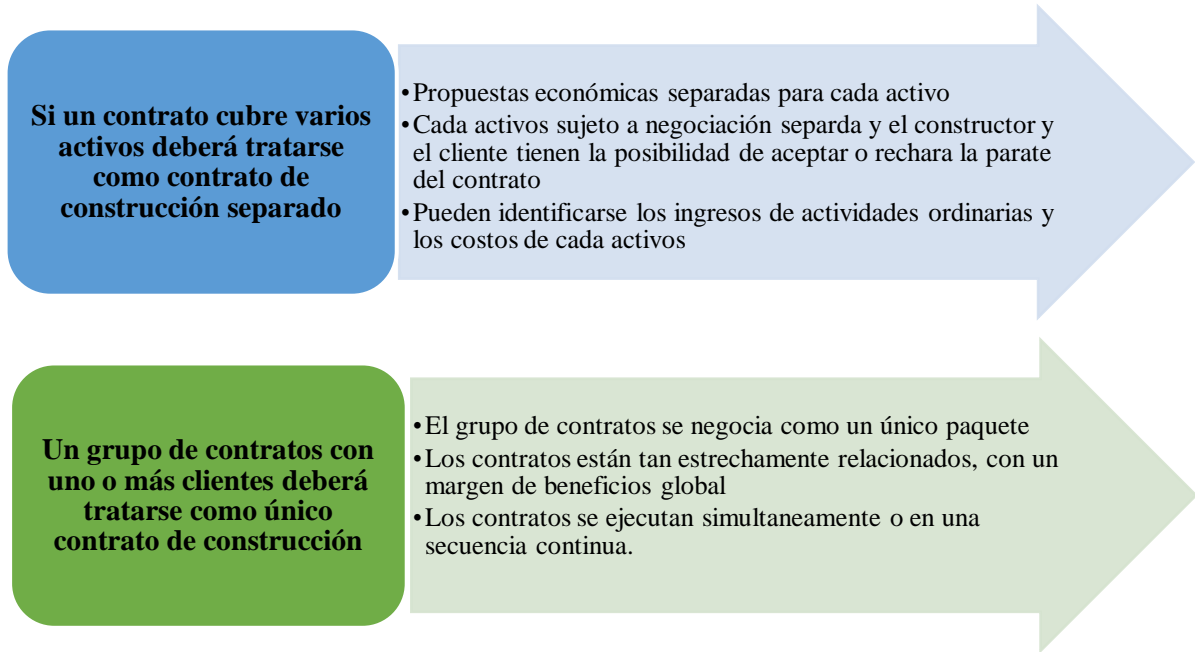
Fuente: Elaborada en base a las *Normas NIIF para PYMES* (p. 152), por IFRS, 2015
Elaborado por La Autora

Figura 6. Reconocimiento del Ingresos por la Prestación de Servicios



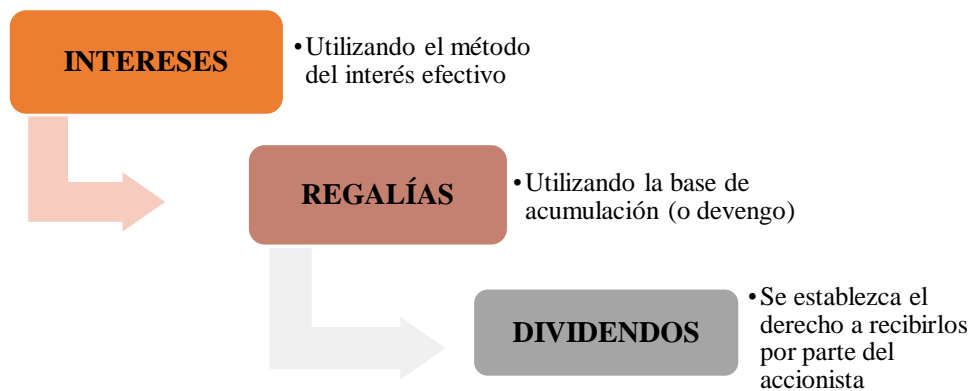
Fuente: Elaborada en base a las *Normas NIIF para PYMES* (p. 154), por IFRS, 2015
Elaborado por: La Autora

Figura 7. Reconocimiento del Ingreso por Contratos de Construcción



Fuente: Elaborada en base a las *Normas NIIF para PYMES* (pp. 154-155), por IFRS, 2015
 Elaborada por: La Autora

Figura 8. Reconocimiento del Ingreso por Intereses, Regalías y Dividendos



Fuente: Elaborada en base a las *Normas NIIF para Pymes* (p. 156), por IFRS, 2015
 Elaborada por: La Autora

3. METODOLOGÍA

La metodología de investigación desde el punto de vista de García (2014) “describe con precisión los métodos, las técnicas y los instrumentos que se aplicarán en el desarrollo de la investigación” (p. 53).

3.1. Unidad de Análisis

La unidad de análisis hace referencia a las personas o documentación involucradas para el desarrollo de la investigación en curso. En cuanto a la presente investigación la unidad de análisis está compuesta por la normativa NIIF para Pymes, el personal que integra la empresa IMCOLQUITO CIA. LTDA. y la documentación interna facilitada por la entidad.

3.2. Población

Para el desarrollo del siguiente trabajo de investigación la población está conformada por los contratos con clientes del año 2020 de la empresa IMCOLQUITO CIA. LTDA.

3.3. Muestra

Para el presente trabajo no establecimos un cálculo de la muestra debido a que “cuando queremos efectuar un censo debemos incluir todos los casos (personas, animales, plantas, objetos) del universo o la población” (Hernández-Sampieri et al., 2014, p. 172).

3.4. Método de Investigación

Para el siguiente trabajo de investigación se empleará el método inductivo-deductivo, así como el método analítico.

3.4.1. Método Inductivo-Deductivo

Este método lo define Muñoz (2015) como “parte de inferencias basadas en hechos particulares, en este sentido es inductivo; pero una vez establecidas dichas interferencias las toma como afirmaciones universales para aplicar a casos particulares, en este sentido se convierte en deductivo” (p. 77).

A través del método inductivo nos permite examinar aspectos individuales que dan origen al registro contable de los ingresos ordinarios por venta de bienes, dando paso a un análisis y clasificación de eventualidades que surgieron a causa de la pandemia, los mismos que son plasmados de manera global en el Estado de Resultados Integrales.

Mientras que el método deductivo nos faculta realizar el estudio de la normativa NIIF para Pymes sección 23 Ingresos de Actividades Ordinarias para determinar y comprobar que la misma sea aplicada de manera adecuada en sus diferentes lineamientos, como es el reconocimiento y medición de los ingresos ordinarios.

3.4.2. Método Analítico

El método analítico se entiende según Cabezas et al. (2018). “como la descomposición de un fenómeno en sus partes o elementos que constituyen” (p. 18).

Este método nos permite realizar el estudio cronológico y evolutivo de la información financiera, mediante la desintegración de sus elementos para estudiarlos de manera individual, los cuales nos ayudaran a relacionar los fenómenos suscitados, así como la consecuencia que esta generó y de

esa manera efectuar una exposición de los datos reunidos mediante tablas, reportes generados desde Excel con su respectivo análisis.

3.5. Enfoques de la Investigación

Los enfoques de investigación aplicados en el objeto de estudio se basaron tanto en el enfoque cualitativo como cuantitativo.

3.5.1. Enfoque Cualitativo

De acuerdo a Ñaupas et al. (2018) el método cualitativo “se fundamentan más en un proceso inductivo, primero explora y describe la realidad y luego genera perspectivas teóricas. Va de lo particular a lo general” (p. 141).

Mediante la aplicación del primer enfoque se estudiará la dificultad que tuvo la empresa IMCOLQUITO para el reconocimiento de los ingresos de acuerdo a la NIIF para PYMES sección 23, para la recolección de información se procederá con una entrevista a la Contadora General, adicional se realiza un análisis del contenido de los documentos internos de la entidad referente a los contratos con los clientes y las posibles modificaciones que a las que debieron acceder para evitar la pérdida de la venta efectuada.

3.5.2. Enfoque Cuantitativo

El método cuantitativo “utiliza la recolección de datos para probar la hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías” (Cabezas et al., 2018, p. 19)

Bajo este enfoque la técnica aplicada es la ejecución de encuestas a los empleados de la empresa IMCOLQUITO, así como la recopilación de la información financiera referente al año 2019 y 2020, para posterior realizar el análisis de la información adquirida.

3.6. Tipo de Investigación

Se empleará la una investigación descriptiva donde se realizará una exposición de los datos reunidos y se detallará el estado y/o comportamiento de los ingresos reconocidos bajo la NIIF para Pymes Sección 23 y las estimaciones generadas por las contraprestaciones variables, con la finalidad de sintetizar el efecto económico causado por la Pandemia y si las acciones tomadas fueron las más acertadas para tener un reconocimiento de ingreso apropiados alineados a la normativa.

3.7. Identificación de las Necesidades de Información

3.7.1. Fuentes Primarias

Para la presente investigación se empleó las siguientes fuentes primarias; una entrevista a la Contadora General de la empresa IMCOLQUITO CIA. LTDA., con la finalidad de identificar si tuvo dificultades para el reconocimiento de los ingresos debido a las posibles modificaciones en los contratos, para lo cual también se procedió con la revisión de los contratos con los clientes correspondientes al año 2020 a fin de analizar y establecer las posibles afectaciones que sufrieron los mismos a consecuencia de la pandemia derivada del COVID-19.

Posterior se aplicó encuestas al personal que labora en la entidad con el propósito de conocer la operabilidad que mantuvo la empresa durante la pandemia y su afectación en el rendimiento, por

último, se extrajo información de los estados de situación financiera, así como del estado de resultados de los años 2019 y 2020 y de esa manera realizar el respectivo análisis.

3.7.2. Fuentes Secundaria

Las fuentes secundarias aplicables en el desarrollo de la investigación se basaron en la revisión bibliográfica de la normativa NIIF para Pymes Sección 23: Ingresos de Actividades Ordinarias en vista que es importante que la empresa aplique correctamente la mencionada norma, de forma similar se revisó tesis, libros, sitios web que aportaron al estudio y desarrollo del tema en curso.

3.8. Técnicas de Recolección de Datos

3.8.1. Observación

Esta técnica “permite conocer, de forma directa, el objeto de estudio” (Bernal, 2016, p. 254). Por consiguiente, la misma fue aplicada en el departamento contable específicamente a la documentación relacionado con los contratos con clientes, permitiéndonos indagar los cambios estructurales.

3.8.2. Entrevista

La siguiente técnica fue aplicada a la Contadora General, para lo cual se empleó una entrevista semiestructurada, facultándonos recopilar información de temas relevantes, los cuales incidieron para que la empresa IMCOLQUITO no haga una correcta aplicación de la normativa generando una afectación económica durante el año 2020.

3.8.3. Encuesta

La encuesta está destinada a todos los empleados de la entidad, la cual “es una forma de obtener información significativa de personas acerca de un problema propuesto” (Cabezas et al., 2018, p. 81). La misma está constituida por preguntas cerradas y mixtas para de esa manera lograr respuestas más precisas de acuerdo al tema a tratar.

La encuesta nos permitió conocer el nivel de comprensión y conocimiento que poseen el personal sobre la compañía y su manera, de la misma manera nos ayudó a recolectar información y a tener una percepción más amplia de cómo los empleados consideran que la Pandemia afectó al desarrollo de las actividades de la empresa así del impacto económico que pudo generar dicho acontecimiento.

3.9. Herramientas utilizadas para el análisis e interpretación de la información

Una vez aplicada las técnicas de recolección de datos se procedió mediante la herramienta Excel a procesar la información obtenida en la observación y entrevista recurriendo a un análisis teórico y cualitativo, los mismos que sus resultados fueron plasmados en una tabla identificando los criterios de reconocimientos de los ingresos y su variación con la normativa.

Con la misma herramienta se efectuó el análisis cuantitativo de los datos arrojados en las encuestas, así también se utilizó para el respectivo cálculo de los valores presentados en el estado de resultados y de las cuentas por cobrar, para la interpretación de los resultados se materializó en gráficos y cuadros estadísticos fin de dar a conocer el impacto económico de la empresa y la medición correcta de las cuentas comerciales.

4. RESULTADOS

4.1. Reconocimiento de los ingresos ordinarios antes y después de la pandemia según la NIIF para PYMES Sección 23

Mediante la técnica de entrevista que se aplicó a la Contadora General de la empresa IMCOLQUITO se obtuvo información referente a la problemática planteada, además se procedió con el análisis de la documentación interna como son los contratos con los clientes a través la técnica de observación.

4.1.1. Análisis de la entrevista ejecutada

Tabla 1. Entrevista a la Contadora General de la Empresa IMCOLQUITO CIA. LTDA.

N°	PREGUNTA	RESPUESTA
1.	¿La empresa bajo que normas reconoce sus ingresos de actividades ordinarias?	Los reconoce bajo la norma NIIF para pymes sección 23
2.	¿Qué tipo de transacciones provienen los ingresos de actividades ordinarias?	Ingresos por la venta de bienes Ingresos por la prestación de servicios
3.	¿Cómo consecuencia de la Crisis Sanitaria derivada del COVID-19 considera que la empresa tuvo implicaciones contables con relación a los ingresos de actividades ordinarias?	En nuestro caso al tratarse de la comercialización de productos que no son de consumo diario, es decir de primera necesidad redujo significativamente el valor de los ingresos más no redujo el gasto corriente
4.	¿La empresa posee políticas para el tratamiento y registro contable de los ingresos por actividades ordinarias? Detalle.	Existe un manual de políticas básica para poder controlar el registro oportuno y preciso de los ingresos, entre los cuales tenemos: - Para ejecutar una venta se debe firmar un contrato escrito, con excepciones de ventas que no tengan un valor significativo. - Los productos deben ser entregados al cliente para poder ejecutar su factura. - Una vez ejecutada la factura se registra también e ingreso. - En los contratos verbales una vez emitida la factura se debe entregar inmediatamente el producto al cliente. - Las ventas pueden ser cobradas en efectivo o crédito personal previa evaluación crediticia.

N°	PREGUNTA	RESPUESTA
5.	¿Cómo consecuencia de la Crisis Sanitaria derivada del COVID-19 la empresa modificó dichas políticas contables?	Debido a la falta de pago por parte de los clientes se incrementó; - Las ventas pueden ser cobradas en efectivo o con tarjeta de crédito.
6.	¿Qué debe considerar para saber si se puede o no reconocer un ingreso por venta de bienes y existió algún cambio durante la pandemia?	Se los reconoce cuando - La empresa transfiere los beneficios y riesgos del producto al cliente. - Cuando la entidad tenga la certeza que la venta del bien traerá un beneficio económico - El ingreso ya está bajo el control de nosotros. - La empresa puede medir con exactitud los costos que implican en la venta de un producto. - Y sobre todo cuando la empresa ya no tiene en su poder el bien. En los primeros meses de la pandemia las condiciones que no se pudieron cumplir es la transferencia del riesgo y el control del bien ya que debido a las restricción vehicular y medidas adoptadas por el gobierno no era posible entregar el bien a los clientes durante algún tiempo, pero mientras tanto los registros contables ya eran efectuados durante el mes que se realizó la venta.
7.	¿Los ingresos de actividades ordinarias como deben ser medidos? ¿Durante la pandemia hubo inconvenientes que no permitan dicha medición?	Antes y durante la pandemia el ingreso por la venta de un producto fue medido a valor razonable en relación al valor del mercado.

N°	PREGUNTA	RESPUESTA
8.	¿La empresa formaliza sus ventas de bienes mediante un contrato verbal o escrito?	Si maneja contratos de venta escritos, por lo que se maneja créditos directos, también efectuamos contratos verbales, pero en ocasiones cuando el producto no tiene un valor significativo.
9.	¿La empresa se vio forzada a realizar modificaciones en sus contratos durante la pandemia? Detalle.	En relación a términos contractuales del contrato en algunos se vio la necesidad de dar aplazamientos a las cuotas vencidas llegando a un acuerdo con el cliente.
10.	¿Como consecuencia de la pandemia la entidad implemento nuevas medidas como devoluciones, rebajas inusuales, etc.?	Se implementó el tema de descuentos en las ventas de hasta un 3% de su valor normal y que sea en efectivo, con el fin de poder sacar la mercadería y poder cubrir los diferentes gastos.
11.	¿La entidad otorga diferimientos de las entradas del efectivo?	Si, aplica diferimientos a corto plazo. De 1 a 270 días.
12.	¿Cómo determinan la provisión de las cuentas por cobrar clientes surgidos por los créditos concedidos por la empresa? ¿Se efectúa un análisis de cartera?	La provisión se calcula del valor total de las cuentas por cobrar, tampoco se efectúa un análisis de antigüedad de cartera debido a que la empresa tiene solo tres años en el mercado.
13.	¿A causa de la Pandemia cree usted que existe una afectación significativa en el Estado de Resultados? Especifique.	Si, ya tuvimos la reducción en los ingresos ordinarios como consecuencia de la baja en las ventas, mientras que los gastos aumentaron sin importar que los ingresos hayan bajado y por ende la consecuencia más grave es que al no llegar ni al punto de equilibrio la empresa tuvo una pérdida es su Estado de Resultados.

Fuente: Entrevista
 Elaborado por: La Autora

Análisis:

En relación a la entrevista se puede concluir que la empresa utiliza la NIIF para PYMES sección 23 para identificar los ingresos de actividades ordinarias, así también se puede decir que hace falta mejorar la conceptualización e interpretación de las definiciones existentes en la norma y de esa manera lograr un correcto registro contable de las transacciones, por consiguiente, la norma es aplicada en término medio.

Si bien es cierto la Contadora manifiesta que aplica la NIIF para Pymes, pero en base a las respuestas dadas en la entrevista es evidente que la empresa no tiene un claro concepto de las transacciones existentes en las normas, ya que su respuesta estuvo incompleta. En cuanto al tratamiento contable proveniente de los ingresos es necesario definir políticas que se relacionen a la medición y reconocimiento de los ingresos ordinarios ya que las políticas existentes no indican lo anteriormente sugerido. No obstante, la Contadora informa que los mismos son reconocidos en virtud a los parámetros establecidos en la norma, sin embargo, para ello es necesario plasmarlo en una política.

Por otra parte, la empresa desconoce que se debe realizar un análisis de las cuentas por cobrar el mismo que afecta a tener una provisión más real y acorde a las circunstancias presentadas en cada uno de los clientes.

Para concluir, se puede destacar que la empresa antes y después la pandemia sigue dando el mismo tratamiento contable a los ingresos ordinarios, por ende es importante mencionar que no definieron políticas que ayuden a tener el criterio claro de cuando registrar contablemente las transacciones,

así también no realizaron un análisis de las cuentas cobrar como sugiere la norma y especialmente que a causa de la pandemia el nivel de incobrabilidad aumento debido a la falta de liquidez de los clientes, por ende era necesario dar seguimiento a cada caso con la finalidad de conocer si existe un deterioro de las cuentas por cobrar.

4.1.2. Análisis de los Contratos de Venta con los Clientes

✓ PRIMER PASO: Identificación del Contrato con el cliente

A través de la observación se pudo constatar que la empresa IMCOLQUITO Cía. Ltda. cuenta con 316 contratos con clientes correspondientes al periodo 2020, los mismos fueron celebrados de manera verbal y escrita por la venta de diferentes productos para el hogar.

Tabla 2. Contratos celebrados por la Empresa IMCOLQUITO CIA. LTDA. en el año 2020

N°	DETALLE	N° DE CONTRATOS
1	Contratos Verbales	85
2	Contratos Escritos	231
TOTAL		316

Fuente: Observación directa en IMCOLQUITO CIA. LTDA.
Elaboración por: La Autora

También se pudo determinar que los contratos verbales se dan cuando la venta es por un valor inferior a los \$50,00 y el bien no tiene garantía de fábrica, o a su vez están destinados al consumidor final, motivo por el cual lo respaldan con la emisión inmediata de la factura, mientras que los contratos escritos son efectuados cuando el valor supera los \$50,01. Dicha política lo han adoptado de manera verbal más no se encuentra establecida en su manual de políticas contables.

Para que un contrato sea calificado debe cumplir con las siguientes características:

- El contrato ha sido aprobado por las partes;
- La entidad puede identificar los derechos de cada parte en relación con los bienes o servicios a ser entregados;
- La entidad puede identificar los términos de pago por los bienes o servicios a ser entregados;
- El contrato tiene sustancia comercial; y
- Es probable que la entidad recaudará la consideración a la cual tiene derecho en intercambio por la entrega de bienes o servicios. (Deloitte, 2017, p. 7)

Después de la revisión de los contratos se determina que los 229 contratos cumplen con las características necesarias, por lo cual para su aprobación debe tener las firmas tanto del comprador como del vendedor. Mientras que 26 contratos fueron modificados su plazo visto que la pandemia afectó los ingresos de los clientes.

A continuación, como ejemplo tenemos el contrato con un cliente:

Figura 9. Acuerdo de las partes en el Contrato de venta IMCOLQUITO CIA. LTDA.



Fuente: IMCOLQUITO CIA. LTDA.
Elaboración: La Autora

✓ SEGUNDO PASO: Identificación de Obligaciones de desempeño

De acuerdo al análisis de la documentación se determinó que existen dos obligaciones de desempeño:

- La Venta de productos para el hogar (refrigeradoras, colchones, microondas, cocinas entre otros), y
- Obsequios por fidelización

Además, se pudo visualizar que la empresa ofrece el servicio de transporte, el mismo que se representa como una sola obligación de desempeño con la venta del bien, pese a que el servicio es un beneficio individual pero no es vendido por separado. A diferencia de la fidelización la norma nos especifica cuando el cliente tiene la opción de adquirir bienes adicionales de forma gratuita

éste se registra como una obligación de desempeño. Dicho beneficio varía dependiendo de las promociones que oferte la empresa.

En cuanto a la garantía tampoco representa una obligación de desempeño ya que el valor total de la garantía se encarga la empresa fabricante del bien.

Figura 10. Obligaciones de Desempeño en el Contrato de ventas IMCOLQUITO CIA. LTDA.

Anexo A - Detalle de Equipo/Bien Mueble/Enser, precio, forma de pago

ARTÍCULO	MARCA/MODELO	Precio Equipo + impuestos	Financiamiento			Cuotas Fijas
Cama	espada 1/2 plaza blanca	\$ 90,00	SEM:	QUINCE:	MES: 2	\$ 45,00
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS: (Especificar color, tamaño, serie, material, Adicionales, etc.)						
OBSERVACIONES: Obsequio (fidelización) Almohada Acordeada Paraíso 60x40 Desuento \$ 7,00						

Fuente: IMCOLQUITO CIA. LTDA.

Elaboración: La Autora

✓ **TERCER PASO: Determinación del precio de la Transacción**

Aquí se pudo constatar que algunos contratos tienen un valor fijo, el mismo que es pactado entre las partes. En cambio, en otros contratos encontramos un precio de la transacción variable como el de la Figura. 10 donde se visualiza un precio fijo por la cama y un precio variable ya que existe contraprestaciones como incentivos (obsequio) que recibe el cliente siempre y cuando sea aplicable a las promociones del momento.

En cuanto al financiamiento que la empresa otorga es considerado no significativo puesto que los plazos son menores a un año.

✓ **CUARTO PASO: Asignación del precio de la transacción a las obligaciones contractuales**

La empresa IMCOLQUITO determina el valor de las contraprestaciones en base al valor de mercado ajustado, a pesar de que la obligación de desempeño obsequio o incentivo no tiene un costo dentro del contrato, en la factura le asignan un precio de acuerdo al mercado para luego considerar el valor total como un descuento.

De acuerdo a la normativa nos establece que el precio de las transacciones debe ser asignadas en función de una ponderación en base a los precios individuales, por lo cual se considera que la empresa no está asignando correctamente el precio de la transacción, a continuación, tenemos un ejemplo sugerido de la distribución de precios:

Tabla 3. Precios de Venta Independientes

Nº	OBLIGACIÓN DE DESEMPEÑO	PRECIO VENTA INDIVIDUAL	PONDERACIÓN	VALOR DEL CONTRATO	DISTRIBUCIÓN DEL PRECIO
1	Almohada Acolchada Paraíso 60*40	7,00	7,00%	90,00	6,49
2	Cama Tapizada 1 ½ plaza Yolanda	90,00	93,00%	90,00	83.51
TOTAL		97,00	100,00		90,00

Fuente: IMCOLQUITO CIA. LTDA.
Elaboración: La Autora

✓ **QUINTO PASO: Reconocimiento del Ingreso cuando la obligación contractual este satisfecha**

Para el reconocimiento del ingreso es necesario que la empresa transfiera al cliente los riesgos, beneficios y control del bien. IMCOLQUITO reconoce sus ingresos en un punto de tiempo, es decir en una fecha específica que es al momento de la entrega del producto y facturación del mismo.

Posterior al cumplimiento de los cinco pasos se procede con el registro contable del ingreso.

Tabla 4. Registro Contable por IMCOLQUITO CIA. LTDA. al reconocimiento del Ingreso

FECHA	CUENTAS	PARCIAL	DEBE	HABER
03/03/2020	Efectivo y Equivalente del Efectivo		90,00	
	Descuentos		7,00	
	Ingresos por venta de bienes			97,00
	Almohada acolchada Paraíso 60*40	90,00		
	Cama Tapizada 1 ½ plaza Yolanda	7,00		
	<i>V/r venta de productos promoción N°3</i>			

Fuente: IMCOLQUITO CIA. LTDA.

Elaboración: La Autora

Tabla 5. Registro Contable sugerido para al reconocimiento del Ingreso

FECHA	CUENTAS	PARCIAL	DEBE	HABER
03/03/2020	Efectivo y Equivalente del Efectivo		90,00	
	Ingresos por venta de bienes			90,00
	Almohada acolchada Paraíso 60*40	6,49		
	Cama Tapizada 1 ½ plaza Yolanda	83,51		
	<i>V/r venta de productos promoción N° 3</i>			

Fuente: IMCOLQUITO CIA. LTDA.

Elaboración: La Autora

Como se puede observar en la tabla N° 4, la asignación del precio varía en relación a la tabla N° 5 ya que al prorratear el precio nos permite asignar un valor a cada bien como establece la ley, ya que el obsequio por fidelización puede ser vendido de forma individual, y solo al adquirir esta promoción el producto es gratis.

En conclusión, por motivo de la pandemia los contratos de venta emitidos por la compañía IMCOLQUITO se vieron afectados en los plazos de los créditos concedidos a los clientes, como se ha dicho anteriormente se ha llegado a un prorrogada de pago con la finalidad de poder recuperar el dinero de dichos créditos.

4.2. Ingresos Ordinarios de Acuerdo a la NIIF para PYMES Sección 23 de la Empresa IMCOLQUITO y su Efecto Económico a Causa de la Pandemia.

4.2.1. Análisis de las Encuestas Ejecutadas

Por otra parte, tenemos el análisis de los ingresos de las actividades ordinarias de la empresa IMCOLQUITO, para lo cual primero se inició con una encuesta al personal de la misma, a continuación, presentamos su resultado.

ENCUESTA AL PERSONAL DE LA EMPRESA IMCOLQUITO CIA. LTDA.

1. ¿Considera usted que los ingresos de la empresa fueron los adecuados antes de la pandemia?

Tabla 6. Valoración de los Ingresos Ordinarios antes de la Pandemia

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	6	75,00%
NO	2	25,00%
TOTAL	8	100,00%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: La Autora

Figura 11. Valoración de los Ingresos Ordinarios antes de la Pandemia



Análisis

De acuerdo a los resultados obtenidos se puede determinar que la empresa IMCOLQUITO ha tenido unos ingresos adecuados, según la encuesta el 75% del personal considera que dichos ingresos han sido favorables a la compañía, a pesar de ser una empresa nueva con solo tres años en el mercado ha logrado mantener su continuidad y estabilidad económica antes de la pandemia.

2. ¿Cómo consecuencia de la Crisis Sanitaria derivada del COVID-19 existió una disminución en la demanda de productos?

Tabla 7. Valoración de la Demanda de productos por la Crisis Sanitaria

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	8	100,00%
NO	0	0,00%
TOTAL	8	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Figura 12. Demanda de productos por la Crisis Sanitaria



Análisis

El 100% de los encuestados coinciden en que la demanda de productos disminuyó durante el periodo 2020 debido a la emergencia sanitaria, considerando que la empresa se dedica a la venta de productos para el hogar por ende la población dejó de consumir los mismos para dar prioridad a productos básicos como las medicinas, alimentación, educación entre otros.

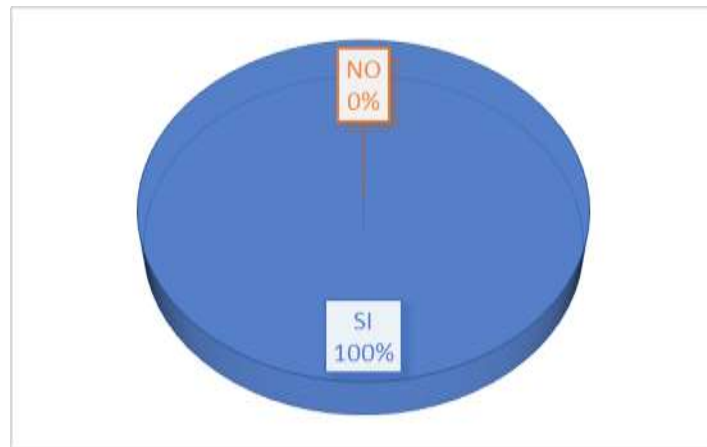
3. ¿Considera usted que los ingresos de la empresa tendieron a disminuir producto de la Crisis Sanitaria derivada del COVID-19?

Tabla 8. Valoración de la Afectación en los Ingresos por la pandemia

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	8	100,00%
NO	0	0,00%
TOTAL	8	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Figura 13. Valoración de la Afectación en los Ingresos por la pandemia



Análisis

Al no ser productos de primera necesidad el cliente dejó de consumir ciertos bienes dando como consecuencia a la baja de los ingresos de la empresa, por ende, el 100% de los encuestados han palpado que la entidad ha tenido dificultades en mantener sus ventas con la llegada de la pandemia.

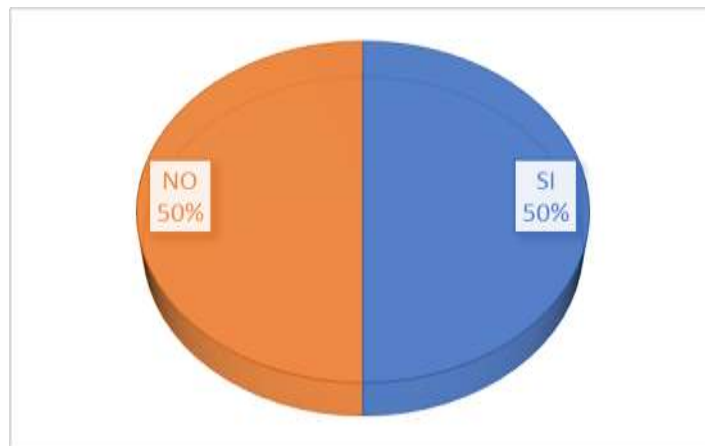
4. ¿Cree usted que los gastos de la empresa aumentaron a causa de la Crisis Sanitaria derivada del COVID-19?

Tabla 9. Valoración de los gastos por la pandemia

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	4	50,00%
NO	4	50,00%
TOTAL	8	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Figura 14. Valoración de los gastos por la pandemia



Análisis

Desde la perspectiva del personal, el 50% consideran que los gastos de la empresa aumentaron, debido a que la misma se vio en la necesidad de incurrir en gastos adicionales como elementos de protección, movilización, equipos para la limpieza y desinfección, entre otros y de esa manera precautelar la salud del empleado como del cliente ya que la entrega de la mercadería lo estaban haciendo solo a domicilio con la finalidad de evitar la pérdida de una venta.

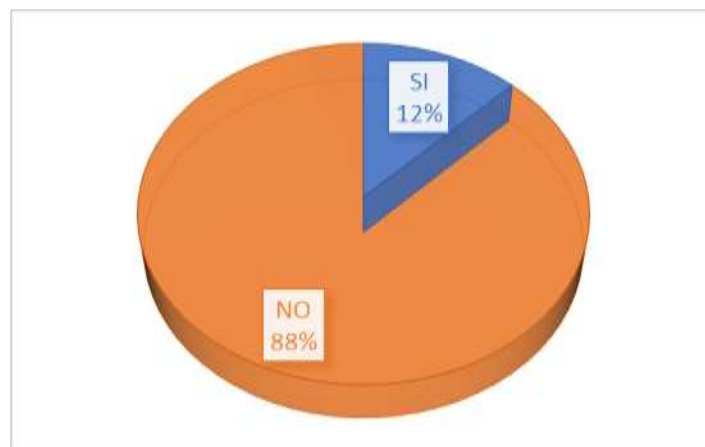
5. ¿Las estrategias de marketing que posee la empresa fue suficiente para promocionar los productos y de esa manera tener unos ingresos adecuados?

Tabla 10. Valoración de las estrategias de Marketing antes de la pandemia

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	1	12,00%
NO	7	88,00%
TOTAL	8	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Figura 15. Valoración de las estrategias de Marketing antes de la pandemia



Análisis

IMCOLQUITO antes de la pandemia solo poseía el marketing directo como es el volanteo de flyers y el marketing digital enfocado a una página de Facebook, los mismo que no fueron suficientes para mantener las ventas y peor aún aumentarlas, sumando a esto las restricciones de movilidad que como consecuencia el marketing directo dejó de funcionar, dando una baja en la atracción de nuevos clientes o la fidelización del cliente, factores que incidieron negativamente e impidieron mejorar la posición de la empresa en el mercado.

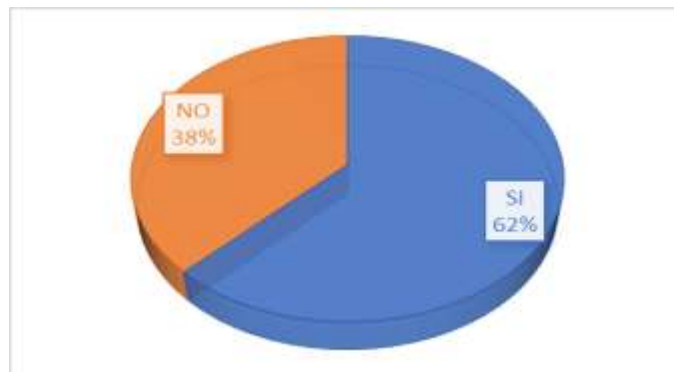
6. ¿La empresa implementó nuevas estrategias de marketing para mantener el contacto con los clientes? En el caso de ser SI a su respuesta especifique las estrategias que conoce.

Tabla 11. Valoración de las estrategias de Marketing después de la pandemia

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	5	62,00%
NO	3	38,00%
TOTAL	8	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Figura 16. Valoración de las estrategias de Marketing después de la pandemia



Análisis

Como consecuencia de la crisis sanitaria derivada del COVID-19 la empresa tuvo que buscar nuevas formas de relacionarse y comunicarse con los clientes, haciendo que éstos busquen nuevas estrategias de marketing, según la encuesta realiza la mayoría de personal tiene conocimiento que IMCOLQUITO mejoró su marketing digital, como es la elaboración de videos para difundirlos en redes sociales como: Facebook, Instagram, Twitter, Tik Tok, además implementaron el email marketing mediante una base de datos, y por último una tienda online en donde el cliente puede conocer los productos que oferta la empresa.

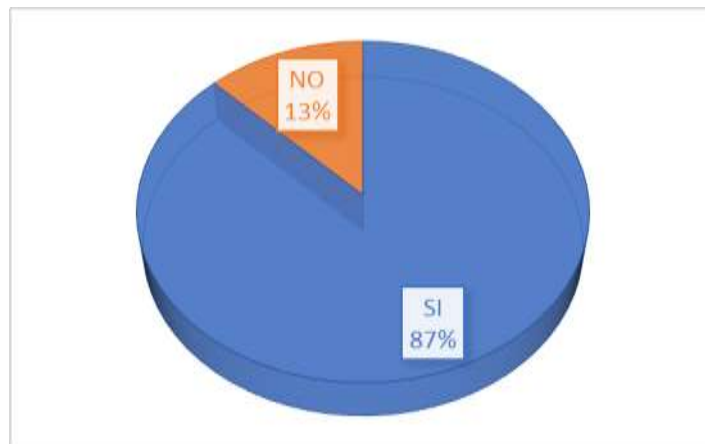
7. ¿La empresa aplicó incentivos adicionales al cliente para motivar la demanda de sus productos? En el caso de ser SI a su respuesta, especifique.

Tabla 12. Valoración de los Incentivos para motivar la demanda de productos

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	7	87,00%
NO	1	13,00%
TOTAL	8	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Figura 17. Valoración de los Incentivos para motivar la demanda de productos



Análisis

IMCOLQUITO para mantener su clientela y por ende atraer nuevos clientes generó la nueva estrategia que es la de aplicar un descuento del 3% en sus ventas con pago en efectivo con la finalidad de mejorar la demanda de productos, a pesar de que el 87% de los encuestados afirman que, si implementaron nuevos incentivos para motivar las ventas, pues una sola estrategia no fue suficiente para incrementar sus ingresos.

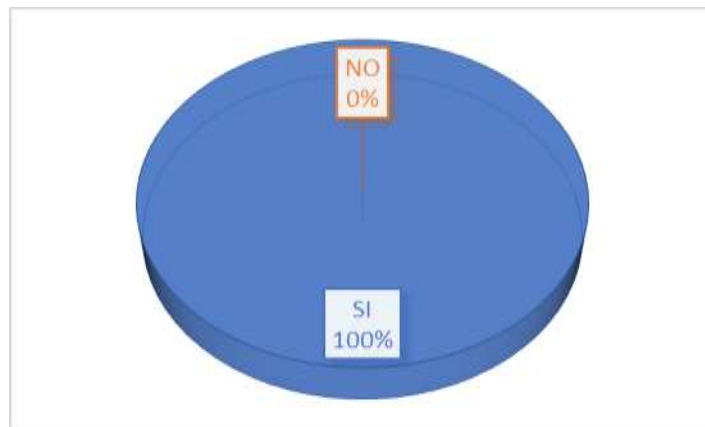
8. ¿Considera usted que la empresa tuvo un aumento significativo en sus Cuentas por Cobrar Clientes como consecuencia de la Crisis Sanitaria?

Tabla 13. Valoración de las Cuentas por Cobrar clientes

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	8	100,00%
NO	0	0
TOTAL	8	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Figura 18. Valoración Cuentas por Cobrar clientes



Análisis

Sin duda una de las secuelas más graves de la pandemia es el aumento del desempleo, motivo por el cual las familias ecuatorianas ante la falta de liquidez en muchos de los casos dejaron de pagar sus obligaciones contraídas, en este caso ciertos clientes de IMCOLQUITO faltaron a los acuerdos de pago contraídos en los contratos de ventas haciendo que las cuentas por cobrar tengan un aumento significativo coincidiendo en dicha respuesta el 100% del personal encuestado.

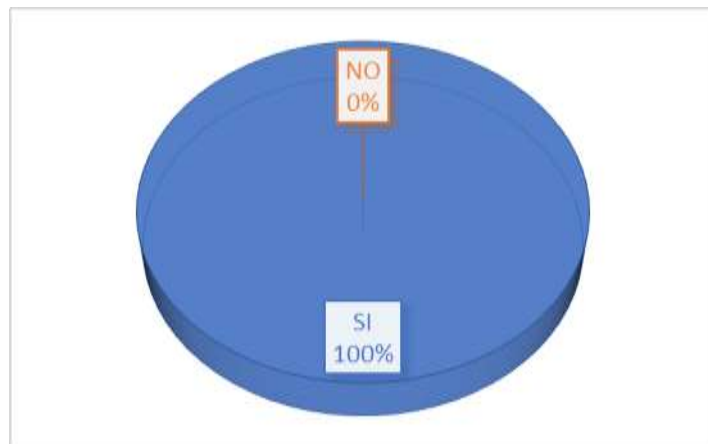
9. ¿La empresa tuvo una adecuada gestión administrativa a fin de mitigar los efectos de la Crisis Sanitaria y de esa manera proteger sus ingresos?

Tabla 14. Valoración de la Gestión administrativa

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	8	100,00%
NO	0	0
TOTAL	8	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Figura 19. Valoración de la Gestión Administrativa



Análisis

Evidentemente el periodo 2020 fue un año crítico para todas las empresas en donde resalto la gestión administrativa, indudablemente la compañía IMCOLQUITO no escatimo esfuerzos para dar una correcta y adecuada utilización de los recursos humanos, tecnológicos y financieros disponibles, con la finalidad de cumplir sus objetivos planteados y obtener los ingresos necesarios que le permitan seguir operando, dentro de esta gestión resaltó mejorar su marketing, acuerdos

mutuos y flexibles con el personal para evitar su despido, realizar los trámites pertinentes para acogerse a la facturación electrónica.

10. ¿Considera usted que la empresa durante el año 2020 puede reflejar una pérdida en sus Estados Financieros a causa de la disminución de sus ingresos?

Tabla 15. Perspectiva del Estado de Resultados

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	6	75,00%
NO	2	25,00%
TOTAL	8	100,00%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La Autora

Figura 20. Perspectiva del Estado de Resultados



Análisis

Según la encuesta efectuada el 75% considera que la empresa obtendrá una pérdida en sus estados financieros, a pesar del gran esfuerzo administrativo no fue suficiente para mejorar sus ingresos,

puesto que la restricción de movilidad, el desempleo, la baja demanda en productos para el hogar y la competencia fomentaron a que IMCOLQUITO pierda clientes, disminuya sus ventas, aumente sus cuentas por cobrar y por ende genere pérdidas que significativas.

4.2.2. Análisis del Estado de Resultados

Como segundo punto tenemos el análisis del Estado de Resultados, donde se realiza un comparativo entre el año 2019 y 2020 con la finalidad se visualizar la demanda que tuvo los productos que oferta la empresa antes y durante la pandemia.

Tabla 16. Análisis Horizontal del Estado de Resultados

CUENTA	2020	2019	VARIACIÓN ABSOLUTA (\$)	VARIACIÓN RELATIVA (%)
INGRESOS ORDINARIOS				
Venta de Colchones	16.160,72	35.857,12	-19.696,40	-55%
Venta Implementos Cocina	27.859,37	15.266,67	12.592,70	82%
Venta Lencería Hogar	6.524,11	23.916,94	-17.392,83	-73%
Venta Electrodomésticos	34.132,94	52.620,11	-18.487,17	-35%
Venta Ropa y Zapatos	306,33	0,00	306,33	100%
Venta de Productos Plásticos	41,23	222,83	-181,60	-81%
Venta de muebles madera y metal	8.237,91	17.034,83	-8.796,92	-52%
Venta artículos de belleza	438,41	385,73	52,68	14%
Venta de celulares equipos electrónicos	4.831,22	15.874,97	-11.043,75	-70%
Venta de juguetes	777,47	0,00	777,47	100%
- Descuento en Ventas	4.148,94	5.938,04	-1.789,10	-30%
= Total Ventas Netas	95.160,77	155.241,16	-60.080,39	-39%
- COSTO DE VENTAS	56.847,70	70.398,70	-13.551,00	-19%
= UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	38.313,07	84.842,46	-46529,39	-55%
- GASTOS OPERACIONALES				
Ventas	28.480,05	47.382,30	-18.902,25	-40%
Administrativos	20.159,30	30.716,68	-10.557,38	-34%
Financieros	196,81	702,44	-505,63	-72%
= Total Gastos Operacionales	48.836,16	78.801,42	-29.965,26	-38%
OTROS INGRESOS Y GASTOS				
Ingresos		402,31	-402,31	-100%
Gastos	115,84	413,46	-297,62	-72%
= UTILIDAD/PÉRDIDA OPERACIONAL	-10.638,93	6.029,89	-4.609,04	-76%

Fuente: IMCOLQUITO CIA. LTDA.

Elaborado por: La Autora

Análisis

✓ INGRESOS ORDINARIOS

Según el Estado de Resultados podemos observar que la empresa IMCOLQUITO tuvo una disminución significativa en sus ingresos en el año 2020 en relación al 2019 por un valor de \$60.080,39, el cual representa el -39% de ventas. Dado que al ser declarada la emergencia sanitaria por el COVID-19 en el mes de marzo del 2020 la empresa tuvo que acogerse a las restricciones y cerrar sus instalaciones, sumando a esto que la compañía vende bienes no considerados de primera necesidad por ende su demanda decreció. Asimismo, podemos contemplar que el producto que mayor acogida tiene la empresa es la venta de electrodomésticos, pero consecuentemente hay que considerar que también tuvo una baja de \$18.487,17 simbolizando el -35% de los ingresos. Por otra parte, la entidad puso a disposición la venta de nuevos productos como son: ropa, zapatos y juguetes, sin embargo, solo representa un aumento de ingresos de \$ 1.083,80.

✓ GASTOS OPERACIONALES

De acuerdo al análisis podemos mencionar que en los gastos operacionales también existió una disminución en el año 2020 en comparación al año 2019, por un valor de \$29.965,26, el mismo que personifica el -38% del total de gastos, cabe mencionar que a pesar de no haber operado normalmente ese año la compañía, sus gastos administrativos fueron los que menos disminución sostuvo con solo el -34,% en relación al gasto financiero y de ventas, esto se dio debido a que dentro estos gastos contempla arriendos, mantenimiento del mobiliario, servicios administrativos, útiles y materiales de limpieza y aseo que en ciertos casos su valor se mantuvieron y en otros aumentó su consumo lo que significa que es un gasto no beneficioso para la empresa en estos tiempos de pandemia.

✓ OTROS INGRESOS Y GASTOS

En cuanto a la partida otros ingresos tenemos que existió una disminución en el 2020 por un monto de \$402,31 que representa el -100% en comparación con el año 2019, a pesar de ser un valor pequeño siempre es indispensable que la empresa genere ingresos para su sustento.

En la partida otros gastos se reflejó un descenso de \$297,62 que constituye el -72%, en relación al año 2019, por pequeño que sea el valor de los gastos es de mucha importancia su disminución ya que le permite a la empresa ahorrar sin afectar la calidad del producto.

✓ UTILIDAD / PÉRDIDA OPERACIONAL

Por último, está la Utilidad o Pérdida Operacional en donde podemos decir que para el año 2019 IMCOLQUITO generó una ganancia de \$6.029,89 mientras que en el año 2020 presentó una pérdida de \$10.638,93, esto simboliza que la empresa obtuvo un decremento por un valor de \$4609,04 el cual representa el -77%. Esta pérdida es el resultado de la caída del comercio producto de la pandemia, haciendo que las ventas se detuvieran por un periodo considerable hasta que las empresas adopten nuevas medidas para operar.

4.3. Análisis de las Cuentas Comerciales por Cobrar del Ejercicio Económico 2020

En relación a las cuentas por cobrar clientes IMCOLQUITO se vio afecta en la recuperación de los valores por los créditos a corto plazo que ofrece la misma y que fueron otorgados a los clientes. Para el siguiente punto se realizará un análisis de dicha cuenta mediante los reportes de las ventas y cartera por el periodo contable 2020.

4.3.1. Análisis de las Ventas a Crédito y al Contado

Tabla 17. Ventas a Crédito y Contado

DETALLE	AÑO 2020	AÑO 2019	Análisis 2020	Análisis 2019
Ventas de Contado	49.488,44	105.563,99	52,00%	68,00%
Ventas a Crédito	45.672,33	49.677,17	48,00%	32,00%
TOTAL VENTAS	95.160,77	155.241,16	100,00%	100,00%

Fuente: IMCOLQUITO CIA. LTDA.

Elaborado por: La Autora

Figura 21. Ventas a Crédito y Contado



Análisis

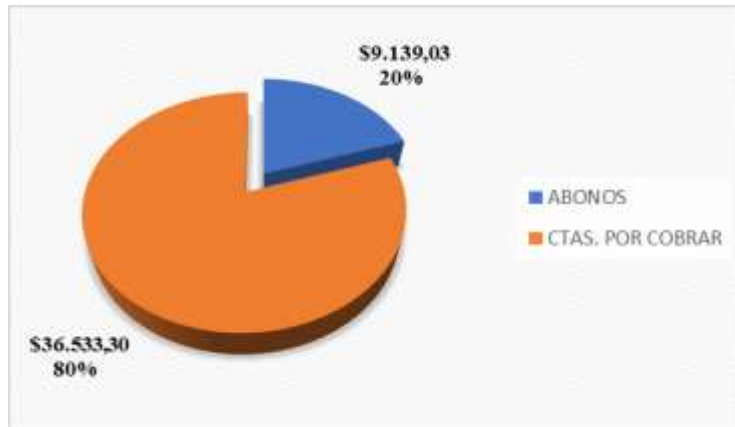
En el siguiente cuadro se puede apreciar las ventas al contado y a crédito que IMCOLQUITO realizó durante el año 2020 y 2019, de esta comparación se visualiza que del total de ventas durante el año 2020 la empresa obtuvo el 52% de ventas al contado, mientras que el 47% fueron a crédito, a pesar de que existe una disminución de las ventas en relación al año 2019, los créditos otorgados aumentaron durante el año 2020 en un 16% con la finalidad que incrementar sus ingresos sin considerar que esto provoca problemas de liquidez y solvencia económica.

4.3.2. Análisis de los Créditos Concedidos durante el Periodo Contable

Tabla 18. Créditos concedidos en el año 2020

DETALLE	AÑO 2020	%
Ventas a Crédito	45.672,33	100,00%
Abonos clientes	-9.139,03	20,00%
CUENTAS POR COBRAR	36.533,30	80,00%

Figura 22. Créditos concedidos en el año 2020



Análisis

Por otra parte, tenemos el detalle de las cuentas por cobrar del periodo 2020, mediante este gráfico se puede destacar que los abonos efectuados por los clientes sobre las ventas a crédito solo representan el 20% del total de la cartera, ocasionando una cartera por cobrar elevada, esto se dio debido a la falta de un seguimiento adecuado y oportuno a los clientes con crédito, poca experiencia en la recuperación de cartera, sumando a esto el desempleo que afecto a muchos clientes de IMCOLQUITO, a pesar de que la empresa realiza un análisis crediticio antes de otorgar

un crédito, muchos clientes se vieron afectados por la pandemia sin poder asumir su deuda mantenida con la empresa.

4.3.3. *Análisis de la Antigüedad de las Cuentas por Cobrar*

Tabla 19. *Antigüedad de las Cuentas por Cobrar*

VENCIMIENTO		VALOR
POR VENCER		24.517,10
VENCIDA		12.016,20
1 a 30 Días	1.216,17	
31 a 60 Días	2.950,42	
61 a 90 Días	2.448,00	
91 a 180 Días	2.760,00	
181 a 360 días	2.641,61	
TOTAL CARTERA		36.533,30

Fuente: IMCOLQUITO CIA. LTDA.

Elaborado por: La Autora

Con la información proporcionada de las cuentas por cobrar clientes se evidencio que la empresa otorga créditos a corto plazo dentro del rango de 1 a 270 días. Dentro del presente cuadro se detalla la composición de la cartera por vencer y vencida al 31 de diciembre del 2020, resaltando que la empresa tiene una cartera vencida por \$12.016,20 un valor significativo para la entidad, el mismo que influye en la capacidad de cubrir los gastos que genera en su operatividad.

Tabla 20. Deterioro de las Cuentas Incobrables

N°	CLIENTE	DÍAS VENCIDOS	SALDO	TASA DE DESCUENTO	PLAZO ESTIMADO DE RECUPERACIÓN	DETERIORO	EVIDENCIA OBJETIVA
1	CLIENTE 1	185	146,11	-	-	146,11	La entidad ha realizado las gestiones de cobro sin embargo los deudores no han querido asumir el compromiso económico que mantenían con la empresa, muchos de ellos alegaron que el deudor falleció, otros no fue posible localizarlos por cambio de domicilio, motivo por el cual manifestó la empresa que son valores irrecuperables.
2	CLIENTE 2	250	50,00	-	-	50,00	
3	CLIENTE 3	260	50,00	-	-	50,00	
4	CLIENTE 4	261	26,00	-	-	26,00	
5	CLIENTE 5	280	359,01	-	-	359,01	
6	CLIENTE 6	280	345,00	-	-	345,00	
7	CLIENTE 7	285	35,00	-	-	35,00	
8	CLIENTE 8	288	365,00	-	-	365,00	
9	CLIENTE 9	290	33,70	-	-	33,70	
10	CLIENTE 10	295	40,00	-	-	40,00	
11	CLIENTE 11	300	320,00	-	-	320,00	
12	CLIENTE 12	301	46,23	-	-	46,23	
13	CLIENTE 13	329	30,56	-	-	30,56	
14	CLIENTE 14	360	795,00	-	-	795,00	
			2.641,61			2.641,61	

Fuente: IMCOLQUITO CIA. LTDA.

Elaborado por: La Autora

Análisis

Con referencia a la tabla N° 20, mediante la información proporcionada por la empresa definimos la Provisión por Deterioro de la cartera vencida, para ello se evidencio que la persona encargada de la cobranza realizó el seguimiento a los deudores para localizarlos, mediante correos electrónicos, llamadas y en ciertos casos visitas domiciliarias. Sin embargo, los deudores no han podido ser localizados, mientras que en otros casos sus familiares han manifestado que el deudor falleció a causa de la enfermedad covid-19 y que no hay quien asuma la deuda, motivo por el cual cobranzas señala que esta segmentación de la cartera es irrecuperable, dejando así un deterioro de cartera por un valor de \$2.641,61.

Además, al cierre del ejercicio económico la empresa no valoró el deterioro de la cartera, como especifica la norma y dependiendo su evalúo es necesario reconocer de manera inmediata la pérdida por deterioro, por ende en la empresa es evidente que existe un incumplimiento en los acuerdos de pago, que en la mayoría d ellos casos sobre pasa los 270 días plazo máximo que la empresa otorga un crédito y muchos deudores han fallecido sin que sus familiares quieran asumir su deuda, a pesar de dichas circunstancias la empresa efectuó una provisión general de las cuentas por cobrar.

Tabla 21. *Cálculo Provisión Cuentas por Cobrar por IMCOLQUITO CIA. LTDA.*

DETALLE	VALOR
Cuentas por Cobrar	36.533,30
Provisión 1%	-365.33
Total Cuentas por cobrar	36.167,97

Fuente: IMCOLQUITO CIA. LTDA.

Elaborado por: La Autora

Tabla 22. Registro Contable de la Provisión Cuentas por Cobrar por IMCOLQUITO CIA. LTDA.

FECHA	CUENTAS	PARCIAL	DEBE	HABER
31/12/2020	Gasto Cuentas Incobrables		365,33	
	Provisión Cuentas Incobrables			365,33
	<i>V/r Provisión Cuentas Incobrables año 2020</i>			

Fuente: IMCOLQUITO CIA. LTDA.

Elaborado por: La Autora

Según el análisis realizado para reflejar unas cuentas por cobrar más reales la provisión sugerida por el deterioro de las mismas es la siguiente:

Tabla 23. Registro Contable sugerido de la Provisión por Deterioro Cuentas por Cobrar

FECHA	CUENTAS	PARCIAL	DEBE	HABER
31/12/2020	Pérdida por Deterioro		2.641,41	
	Provisión por Deterioro			2.641,41
	<i>V/r Provisión por Deterioro Cuentas por cobrar año 2020</i>			

Fuente: IMCOLQUITO CIA. LTDA.

Elaborado por: La Autora

Tabla 24. Costo Amortizado de las Cuentas por Cobrar

N°	CLIENTE	DÍAS VENCIDOS	SALDO	TASA DE DESCUENTO	PLAZO ESTIMADO RECUPERO	PRECIO DE VENTA ESTIMADO	DETERIORO	EVIDENCIA OBJETIVA
1	CLIENTE 15	15	124,00	11%	3	120,65	3,35	De acuerdo a la gestión de cobranzas los clientes han manifestado estar conscientes de la deuda, motivo por el cual solicitan un plazo para cumplir con las deudas vencidas.
2	CLIENTE 16	18	97,00	11%	3	94,38	2,62	
3	CLIENTE 17	19	94,00	11%	3	91,46	2,54	
4	CLIENTE 18	24	95,00	11%	2	93,28	1,72	
5	CLIENTE 19	27	125,00	11%	2	122,74	2,26	
6	CLIENTE 20	30	84,00	11%	2	82,48	1,52	
7	CLIENTE 21	30	79,17	11%	2	77,74	1,43	
8	CLIENTE 22	30	90,00	11%	2	88,37	1,63	
9	CLIENTE 23	30	110,00	11%	2	108,01	1,99	
10	CLIENTE 24	30	115,00	11%	2	112,92	2,08	
11	CLIENTE 25	30	103,00	11%	3	100,22	2,78	
12	CLIENTE 26	30	100,00	11%	4	96,42	3,58	
13	CLIENTE 27	37	155,00	11%	4	149,44	5,56	
14	CLIENTE 28	39	125,00	11%	4	120,52	4,48	
15	CLIENTE 29	43	130,00	11%	4	125,34	4,66	
16	CLIENTE 30	45	109,00	11%	5	104,14	4,86	
17	CLIENTE 31	45	125,00	11%	2	122,74	2,26	
18	CLIENTE 32	57	290,00	11%	5	577,07	12,93	
19	CLIENTE 33	60	214,42	11%	3	208,63	5,79	
20	CLIENTE 34	60	202,00	11%	4	194,76	7,24	
21	CLIENTE 35	60	330,00	11%	4	318,17	11,83	
22	CLIENTE 36	60	240,00	11%	4	231,40	8,60	
23	CLIENTE 37	60	220,00	11%	3	214,06	5,94	
24	CLIENTE 38	60	210,00	11%	3	204,33	5,67	
25	CLIENTE 39	60	340,00	11%	3	330,82	9,18	
26	CLIENTE 40	60	260,00	11%	3	252,98	7,02	

N°	CLIENTE	DÍAS VENCIDOS	SALDO	TASA DE DESCUENTO	PLAZO ESTIMADO RECUPERO	PRECIO DE VENTA ESTIMADO	DETERIORO
27	CLIENTE 41	63	356,00	11%	5	340,12	15,88
28	CLIENTE 42	65	200,00	11%	4	192,83	7,17
29	CLIENTE 43	70	364,00	11%	4	350,95	13,05
30	CLIENTE 44	86	240,00	11%	6	227,21	12,79
31	CLIENTE 45	90	306,00	11%	4	295,03	10,97
32	CLIENTE 46	90	360,00	11%	4	347,10	12,90
33	CLIENTE 47	90	330,00	11%	4	318,17	11,83
34	CLIENTE 48	90	292,00	11%	4	281,53	10,47
35	CLIENTE 49	153	600,00	11%	5	573,24	26,76
36	CLIENTE 50	156	600,00	11%	5	573,24	26,76
37	CLIENTE 51	180	900,00	11%	6	852,05	47,95
38	CLIENTE 52	180	660,00	11%	5	630,56	29,44
TOTAL			9.374,59				349,47

Análisis

Según la tabla N° 24 se puede apreciar que IMCOLQUITO tiene una cartera vencida de 1 a 180 días por un valor de \$9.374,59. Al mantener un acercamiento con los clientes muchos de ellos han justificado tener una disminución en sus ingresos y en ciertos casos están en condiciones de desempleo como consecuencia de la pandemia. Sin embargo, reconocen tener un compromiso de deuda con la empresa, por consiguiente, solicitaron un plazo para poder cubrir su deuda.

Con estos antecedentes se procedió a realizar un análisis de este segmento de cuentas por cobrar vencidas para medir su deterioro, el mismo que se lo efectuó bajo el costo amortizado como establece la normativa, dándonos como resultado un valor de \$349,47, en vista que no fue calculado por la empresa puesto que no realizaron ningún análisis de la cartera al final del periodo contable.

El asiento sugerido es el siguiente:

Tabla 25. Registro Contable sugerido por el Deterioro de las Cuentas por Cobrar debido al aplazamiento de las deudas

FECHA	CUENTAS	PARCIAL	DEBE	HABER
31/12/2020	Pérdida por Deterioro		349,47	
	Provisión por Deterioro			349,47
	<i>V/r Provisión por Deterioro Cuentas por Cobrar año 2020</i>			

Fuente: IMCOLQUITO CIA. LTDA.

Elaborado por: La Autora

5. CONCLUSIONES

De la investigación efectuada a la empresa IMCOLQUITO con respecto al tema “Análisis del Impacto en la Aplicación de la NIIF para PYMES Sección 23 (Ingresos de Actividades ordinarias) debido a la Crisis Sanitaria derivada del COVID-19 en la empresa IMCOLQUITO CIA. LTDA. durante el año 2020”, se llegaron a las siguientes conclusiones:

- ✓ IMCOLQUITO es una empresa pequeña con tres años en el mercado, la cual debido a su falta de experiencia en la aplicación de las normas PYMES no pasó desapercibida de la afectación contable como consecuencia de la pandemia, como es así la falta de políticas contables hizo que los contratos que mantiene la empresa no se cumplan adecuadamente con respecto a la asignación del precio de las transacciones, pues no efectúan una ponderación de los precios cuando las transacciones son variables.
- ✓ A pesar de aumentar su marketing la crisis sanitaria afectó significativamente a los ingresos ordinarios de la empresa, haciendo que estos tengan una disminución del -39% en comparación al año anterior, en vista de eso se generó una pérdida contable en el Estado de Resultados. Así mismo hizo que los créditos que la empresa otorgaba a sus clientes aumentaran sin considerar que esto afecta al flujo de dinero que la entidad debe mantener para cubrir sus gastos.
- ✓ IMCOLQUITO ofrecía a sus clientes créditos menores a un año y a pesar de tener poco tiempo en el mercado la cartera de la empresa fue en aumento, generando que se convierta

en una cartera vencida e incobrable especialmente por la pandemia, la misma que incide a que la provisión de éstos valores tengan un análisis más minucioso lo cual la empresa no ejecuto y no les permitió determinar si el tiempo de vencimiento que poseía la cartera y mucho menos calcular su deterioro, así también incidiendo a que no se presenten las cuentas a un valor razonable.

6. RECOMENDACIONES

- ✓ La empresa debe efectuar capacitaciones que le permitan al personal mantenerse actualizado en temas contables, de esa manera garantiza una correcta aplicación de las normas vigentes logrando obtener al final del cierre contable unos Estados Financieros reales que les permitan tomar decisiones adecuadas.

- ✓ Analizar nuevas estrategias de fidelización de clientes para lograr incrementar sus ingresos ordinarios que les permita llegar al punto de equilibrio y posterior generar utilidades, también es importante examinar la línea de productos que la empresa oferta y si medir si éstos están generando las ganancias esperada como para seguir ofertándolos, y a su vez reconocer si existen productos estacionarios que se han mantenido en stock por mucho tiempo con la finalidad de deshacerse de ellos y no mantener un alto inventario de los mismos.

- ✓ La compañía debe realizar un análisis detallado de las cuentas por cobrar como mínimo una vez al año, principalmente al finalizar el ciclo contable para determinar si existen valores vencidos o a su vez un deterioro de la cartera, de modo que les permita tener una provisión de acuerdo a la realidad y circunstancias de la empresa. De igual forma efectuar constante seguimiento a la cartera e implementar nuevas políticas de cobranza para mejorar la recuperación de los valores.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arosemena, G. (s.f.). *Cámara de Comercio de Guayaquil*. Recuperado el 01 de 06 de 2021, de <https://www.lacamara.org/website/blog-post/los-empresarios-y-el-desarrollo-economico-en-la-historia-parte-iii/#>
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2020, 10 de Diciembre). Ley de Modernización a la Ley de Compañías. *Registro Oficial del Gobierno del Ecuador N° 347*.
- Baca, U. G., Cruz, M., Cristobal, M., Baca, C. G., Gutiérrez, J., Pacheco, A., Rivera, Á., Rivera, I., y Obregón, M. (2014). *Introducción a la Ingeniería Industrial*. Patria.
- Barba, R. y. (2015). *Análisis del Efecto Tributario en la Aplicación de las Niif'S para Pymes Sección 23 "Ingresos de Actividades Ordinarias" En el sector de la Construcción para el año 2013 en la ciudad de Guayaquil*. (Tesis de Maestría en Administración de Empresas con Mención en Contabilidad Pública Internacional, Universidad de Guayaquil). Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/47564>
- Bernal, C. (2016). *Metodología de la Investigación* (4ta ed.). Pearson.
- Blanco, F., Castro, J., Gayoso, R., y Santana, W. (s.f.). *Las Claves de la Cuarta Revolución Industrial*. 2019: Libros de Cabecera. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=svy0DwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Bringel, B., y Pleyers, G. (Eds.). (2020). *Alerta Global: Políticas, movimientos sociales y futuros en disputa en tiempos de pandemia* (1a ed.). CLACSO. Obtenido de <https://www.clacso.org/wp-content/uploads/2020/08/Alerta-global.pdf>

- Bustamante, M. (09 de 01 de 2015). *NIC 18 Ingresos de actividades ordinarias* . Obtenido de Perú Contable: <https://www.perucontable.com/contabilidad/nic-18-ingresos-actividades-ordinarias/>
- Cabezas, E., Andrade, D., y Torres, J. (2018). *Introducción a la Metodología de la Investigación Científica*. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/jspui/bitstream/21000/15424/1/Introduccion%20a%20la%20Metodologia%20de%20la%20investigacion%20cientifica.pdf>
- Caffentzis, G. (2016). Una Crítica del Capitalismo Cognitivo. *Hipertextos*, 4 (6), 36.
- Código de Comercio de la República del Ecuador. (1906). Obtenido de <https://ufdc.ufl.edu/AA00009611/00001/1j>
- Colaboradores de Wikipedia. (24 de 11 de 2020). *Pandemia de COVID-19*. Obtenido de https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Pandemia_de_COVID-19&oldid=131186192
- CORTE CONSTITUCIONAL DEL ECUADOR. (17 de 03 de 2020). Declárese el Estado de Excepción por Calamidad Pública en todo el Territorio Nacional, Por los Casos de CORONAVIRUS Confirmados y la Declaratoria de Pandemia de COVID-19 por parte de la Organización Mundial de la Salud. *Suplemento - Registro Oficial N° 163*.
- DELOITTE. (2017). *Implementación de la NIIF 15 Ingresos ordinarios derivados de contratos con clientes Una guía práctica sobre los problemas de implementación para el sector de administración de activos*. (Archivo PDF). Obtenido de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pe/Documents/audit/Implementaci%C3%B3n%20IFRS%2015%20Adm%C3%B3n%20Activos%20%2097323.pdf>
- Fierro, A., y Fierro, F. (2015). *Contabilidad General con Enfoque NIIF para las pymes* (5ta. ed.). ECOE EDICIONES.

- García, M. (2014). *Análisis del Impacto Tributario antes y después de aplicar la Sección 23 para Pymes, en Empresas Constructoras de la ciudad de Cuenca en el año 2014*. (Tesis Maestría Contabilidad y Finanzas, Universidad del Azuay). Obtenido de <http://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/4630>
- García, R. (2014). *Metodología de la Investigación: Ciencias Sociales* (1a ed.). Trillas.
- H. CONGRESO NACIONAL. (1999, 2 de Noviembre). Codificación de la Ley de Compañías. *Registro Oficial N° 312*. Obtenido de http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_comp.pdf
- Hernández, R., Fernández, C., Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (6ta. ed.). MCGRAW-HILL.
- IFRS. (2015). *Norma NIIF® para las PYMES*. Fundación IFRS.
- IFRS. (2020). *Las Normas NIIF® Ilustradas*. Fundación IFRS.
- JEZL. (s.f.). *NIIF PARA PYMES 2021*. Recuperado el 10 de 06 de 2021, de JEZL: <https://www.jezl-audidores.com/index.php/normativa/143-niif-para-las-pymes-2021>
- Lerma, H. (2019). *Metodología de la Investigación Propuesta, anteproyecto y proyecto* (4ta. ed.). Eco Ediciones.
- López, P., y Fachelli, S. (2015). *Metodología de la Investigación Social Cuantitativa* (1a ed.). Creative Commons. Obtenido de https://ddd.uab.cat/pub/caplli/2017/185163/metinvsocua_cap2-4a2017.pdf
- Muñoz, C. (2015). *Metodología de la Investigación* (1° ed.). Oxford University Press México.
- Ñaupas, H. V. (2018). *Metodología de la Investigación Cuantitativa - Cualitativa y Redacción de la Tesis* (5ta. ed.). Ediciones de la U.
- Ochoa, P. (2018). *Los Instrumentos Financieros Básicos en las Pymes*. Casa Andina.

Ramirez, M. (2018). *Manual de Contabilidad NIIF - NIIF PARA LAS PYMES*. Obtenido de <https://www.ccpn.org.ni/sites/default/files/2020-07/Manual%20de%20Contabilidad%20NIIF%20FINAL%20%281%29.pdf>

Revolución Industrial. (15 de Abril de 2021). Obtenido de Colaboradores de Wikipedia: https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Revoluci%C3%B3n_Industrial&oldid=134773974

Salgado, R. (18 de 09 de 2015). *Orígenes de las Legislación sobre Empresas y Sociedades en el Ecuador*. Obtenido de <https://www.derechoecuador.com/origenes-de-la-legislacion-sobre-empresas-y-sociedades-en-el-ecuador>

Schwab, K. (2016). *La Cuarta Revolución Industrial*. Grupo Editorial España.

SRI. (2018). Registro Único de Contribuyentes.

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (s.f.). *Nuestra Historia*. Recuperado el 01 de 06 de 2021, de <https://www.supercias.gob.ec/portalscv/>

Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (s.f.). *Ranking Empresarial 2020*. Recuperado el 03 de 06 de 2020, de <https://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/>

Suplemento - Registro Oficial N° 163. (s.f.). DECLÁRESE EL ESTADO DE EXCEPCIÓN POR CALAMIDAD PÚBLICA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, POR LOS CASOS DE CORONAVIRUS CONFIRMADOS Y LA DECLARATORIA DE PANDEMIA DE COVID-19 POR PARTE DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD.

Tribunal Constitucional del Ecuador. (2006, 04 de Septiembre). *Registro Oficial N° 348*.

Zapata, P. (2017). *Contabilidad General, Con base en Normas Internacionales de Información Financiera* (8va. ed.). Alfaomega.

8. ANEXOS

8.1. Formato de la Entrevista a la Contadora General de IMCOLQUITO CIA. LTDA.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

ENTREVISTA A LA CONTADORA GENERAL DE IMCOLQUITO CIA. LTDA.

INTRODUCCIÓN:

Mi nombre es Mirian Pilataxi, estudiante de la Maestría en Contabilidad y Auditoría de la Universidad Politécnica Salesiana. Esta entrevista se lleva a cabo como parte de un proyecto de investigación denominado Análisis del Impacto en la Aplicación de la NIIF para PYMES Sección 23 (Ingresos de Actividades Ordinarias) debido a la Crisis Sanitaria derivada del COVID-19 en la empresa IMCOLQUITO CIA. LTDA. durante el año 2020.

OBJETIVO:

Identificar los criterios de reconocimiento de los ingresos ordinarios antes y durante la pandemia para determinar la adecuada aplicación de la NIIF para PYMES Sección 23.

PREGUNTAS:

1. ¿La empresa bajo que normas reconoce sus ingresos de actividades ordinarias?
2. ¿Qué tipo de transacciones provienen de los ingresos de actividades ordinarias?
3. ¿Cómo consecuencia de la Crisis Sanitaria derivada del COVID-19 considera que la empresa tuvo implicaciones contables con relación a los ingresos de actividades ordinarias?
4. ¿La empresa posee políticas para el tratamiento y registro contable de los ingresos por actividades ordinarias? Detalle.

5. ¿Cómo consecuencia de la Crisis Sanitaria derivada del COVID-19 la empresa modificó dichas políticas contables?
6. ¿Qué debe considerar para saber si se puede o no reconocer un ingreso por venta de bienes y existió algún cambio durante la pandemia?
7. ¿Los ingresos de actividades ordinarias como deben ser medidos? ¿Durante la pandemia hubo inconvenientes que no permitan dicha medición?
8. ¿La empresa formaliza la venta de bienes mediante un contrato verbal o escrito?
9. ¿La empresa se vio forzada a realizar modificaciones en sus contratos durante la pandemia? Detalle.
10. ¿Cómo consecuencia de la pandemia la entidad implemento nuevas medidas como: devoluciones, rebajas inusuales, etc.?
11. ¿La entidad otorga diferimientos de las entradas del efectivo?
12. ¿Cómo determinan la provisión de las cuentas por cobrar clientes surgidos por los créditos concedidos por la empresa? ¿Se efectúa un análisis de cartera?
13. ¿A causa de la Pandemia cree usted que existen una afectación significativa en el Estado de Resultados? Especifique.

8.2. Formato de la Encuesta al Personal de IMCOLQUITO CIA. LTDA.

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA
ENCUESTA AL PERSONAL DE IMCOLQUITO CIA. LTDA.

INTRODUCCIÓN:

Mi nombre es Mirian Pilataxi, estudiante de la Maestría en Contabilidad y Auditoría de la Universidad Politécnica Salesiana. Esta encuesta se lleva a cabo como parte de un proyecto de investigación denominado Análisis del Impacto en la Aplicación de la NIIF para PYMES Sección 23 (Ingresos de Actividades Ordinarias) debido a la Crisis Sanitaria derivada del COVID-19 en la empresa IMCOLQUITO CIA. LTDA. durante el año 2020.

OBJETIVO:

Analizar los ingresos procedentes de acuerdo a la NIIF para PYMES Sección 23 de la empresa IMCOLQUITO para determinar el efecto económico que sostuvo a causa de la pandemia.

PREGUNTAS:

1. ¿Considera usted que los ingresos de la empresa fueron los adecuados antes de la pandemia?

SI

NO

2. ¿Cómo consecuencia de la Crisis Sanitaria derivada del COVID-19 existió una disminución en la demanda de productos?

SI

NO

3. ¿Considera usted que los ingresos de la empresa tendieron a disminuir producto de las Crisis Sanitaria derivada del COVID-19?

SI NO

4. ¿Cree usted que los gastos de la empresa aumentaron a causa de la Crisis Sanitaria derivada del COVID-19?

SI NO

5. ¿Las estrategias de marketing que posee la empresa fue suficiente para promocionar los productos y de esa manera tener unos ingresos adecuados?

SI NO

6. ¿La empresa implemento nuevas estrategias de marketing para mantener el contacto con los clientes? En caso de ser SI a su respuesta, especifique las estrategias que conoce.

SI NO

7. ¿La empresa aplicó incentivos adicionales al cliente para motivar la demanda de sus productos? En caso de ser SI a su respuesta, especifique.

SI NO

8. ¿Considera usted que la empresa tuvo un aumento significativo en sus Cuentas por Cobrar Clientes como consecuencia de la Crisis Sanitaria?

SI NO

9. ¿La empresa tuvo una adecuada gestión administrativa a fin de mitigar los efectos de la Crisis Sanitaria y de esa manera proteger sus ingresos?

SI NO

10. ¿Considera usted que la empresa durante el año 2020 puede reflejar una pérdida en sus Estados Financieros a causa de la disminución de sus ingresos?

SI NO

8.3. Registro Único de Contribuyentes de IMCOLQUITO CIA. LTDA.



**REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
SOCIEDADES**



NÚMERO RUC: 1792891701001
RAZÓN SOCIAL: IMPORTADORA COLCHONES QUITO IMCOLQUITO CIA.LTDA.

NOMBRE COMERCIAL: COLCHONES QUITO
REPRESENTANTE LEGAL: MUSO FARINANGO CHRISTIAN GIOVANNY
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS
CALIFICACIÓN ARTESANAL: SIN

OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: SI
NÚMERO: SIN

FEC. NACIMIENTO:
FEC. INSCRIPCIÓN: 02/08/2018
FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 24/07/2018
FEC. ACTUALIZACIÓN:
FEC. REINICIO ACTIVIDADES:

ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL
 VENTA AL POR MENOR DE GRAN VARIEDAD DE PRODUCTOS ENTRE LOS QUE NO PREDOMINAN LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS, LAS BEBIDAS O EL TABACO, ACTIVIDADES DE VENTA DE: PRENDAS DE VESTIR, MUEBLES, APARATOS, ARTICULOS DE FERRETERIA, COSMETICOS, ARTICULOS DE JOYERIA Y BISUTERIA, JUGUETES, ARTICULOS DE DEPORTE, ETC

DOMICILIO TRIBUTARIO
 Provincia: PICHINCHA Canton: QUITO Parroquia: QUITO DISTRITO METROPOLITANO Ciudadela: S/N Barrio: COOPERATIVA VENCEDORES DEL PIC Calle: 2 Numero: 516-142 Interseccion: PASAJE A Marzana: S/N Conjunto: S/N Bloque: S/N Edificio: S/N Piso: 0 Carretero: S/N Kilometro: S/N Camino: S/N Referencia ubicación: BARRIO COOPERATIVA VENCEDORES DEL PICHINCHA A DOS CUADRAS DE LA IGLESIA SAN JOSE Email: colchonesquito@outlook.com Telefono Domicilio: 022843989 Celular: 0994822898

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

- * ANEXO ACCIONISTAS, PARTICIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES
- * ANEXO DE DIVIDENDOS, UTILIDADES O BENEFICIOS - ADI
- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- * DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA, SOCIEDADES
- * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

Son derechos de los contribuyentes: Derechos de trato y confidencialidad, Derechos de asistencia o colaboración, Derechos económicos, Derechos de información, Derechos procedimentales; para mayor información consulte en www.sri.gov.ec.
 Las personas naturales cuyo capital, ingresos anuales o costos y gastos anuales sean superiores a los límites establecidos en el Reglamento para la aplicación de la ley de régimen tributario interno están obligados a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RIS) y sus declaraciones de IVA deberán ser presentadas de manera mensual.
 Recuerde que sus declaraciones de IVA podrán presentarse de manera semestral siempre y cuando no se encuentre obligado a llevar contabilidad, transfiera bienes o preste servicios únicamente con tarifa 0% de IVA y/o sus ventas con tarifa diferente de 0% sean objeto de retención del 100% de IVA.

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS			
# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS	3	ABIERTOS	3
JURISDICCIÓN	\ ZONA 01 PICHINCHA	CERRADOS	0



Código: RIMRUC2018001755053
 Fecha: 09/08/2018 12:25:12 PM



**REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
SOCIEDADES**



NÚMERO RUC: 1792891701001
RAZÓN SOCIAL: IMPORTADORA COLCHONES QUITO IMCOLQUITO CIA LTDA.

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

No. ESTABLECIMIENTO: 001 **Estado:** ABIERTO - MATRIZ **FEC. INICIO ACT.:** 24/07/2018
NOMBRE COMERCIAL: **FEC. CIERRE:** **FEC. REINICIO:**

ACTIVIDAD ECONÓMICA:
VENTA AL POR MENOR DE GRAN VARIEDAD DE PRODUCTOS ENTRE LOS QUE NO PREDOMINAN LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS, LAS BEBIDAS O EL TABACO, ACTIVIDADES DE VENTA DE: PRENDAS DE VESTIR, MUEBLES, APARATOS, ARTICULOS DE FERRETERIA, COSMETICOS, ARTICULOS DE JOYERIA Y BISUTERIA, JUGUETES, ARTICULOS DE DEPORTE, ETCÉ
VENTA AL POR MENOR DE CUALQUIER TIPO DE PRODUCTO POR CORREO, POR INTERNET, INCLUIDO SUBASTAS POR INTERNET, CATÁLOGO, TELÉFONO, TELEVISIÓN Y ENVÍO DE PRODUCTOS AL CLIENTE.
VENTA AL POR MENOR DE OTROS ARTICULOS EN PUESTOS DE VENTA O MERCADO COMO: ALFOMBRAS, TAPICES, LIBROS, JUEGOS Y JUGUETES, APARATOS ELECTRODOMESTICOS GRABACIONES DE MUSICA, VIDEO, ETCETERA.
VENTA AL POR MENOR DE ELECTRODOMESTICOS EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS: REFRIGERADORAS, COCINAS, MICROONDAS, ETCETERA.
VENTA AL POR MENOR DE MUEBLES DE USO DOMESTICO, COLCHONES Y SOMIERES EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS.
DISEÑO DE TELAS, PRENDAS DE VESTIR, CALZADO, JOYAS, MUEBLES Y OTROS ARTICULOS DE DECORACION INTERIOR Y DE MODA, ASÍ COMO DE OTROS EFECTOS PERSONALES Y ENSERES DOMESTICOS.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO Parroquia: QUITO DISTRITO METROPOLITANO Ciudadela: S/N Barrio: COOPERATIVA VENCEDORES DEL PIC Calle: 2 Numero: 516-142 Intersección: PASAJE A Referencia: BARRIO COOPERATIVA VENCEDORES DEL PICHINCHA A DOS CUADRAS DE LA IGLESIA SAN JOSE Manzana: S/N Conjunto: S/N Bloque: S/N Edificio: S/N Piso: 0 Carretero: S/N Kilometro: S/N Camino: S/N Email: colchonesquito@outlook.com Telefono Domicilio: 022843989 Celular: 0994622999

No. ESTABLECIMIENTO: 002 **Estado:** ABIERTO - OFICINA **FEC. INICIO ACT.:** 24/07/2018
NOMBRE COMERCIAL: COLCHONES QUITO **FEC. CIERRE:** **FEC. REINICIO:**

ACTIVIDAD ECONÓMICA:
VENTA AL POR MENOR DE CUALQUIER TIPO DE PRODUCTO POR CORREO, POR INTERNET, INCLUIDO SUBASTAS POR INTERNET, CATÁLOGO, TELÉFONO, TELEVISIÓN Y ENVÍO DE PRODUCTOS AL CLIENTE.
VENTA AL POR MENOR DE OTROS ARTICULOS EN PUESTOS DE VENTA O MERCADO COMO: ALFOMBRAS, TAPICES, LIBROS, JUEGOS Y JUGUETES, APARATOS ELECTRODOMESTICOS GRABACIONES DE MUSICA, VIDEO, ETCETERA.
VENTA AL POR MENOR DE ELECTRODOMESTICOS EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS: REFRIGERADORAS, COCINAS, MICROONDAS, ETCETERA.
VENTA AL POR MENOR DE MUEBLES DE USO DOMESTICO, COLCHONES Y SOMIERES EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS.
DISEÑO DE TELAS, PRENDAS DE VESTIR, CALZADO, JOYAS, MUEBLES Y OTROS ARTICULOS DE DECORACION INTERIOR Y DE MODA, ASÍ COMO DE OTROS EFECTOS PERSONALES Y ENSERES DOMESTICOS.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO Parroquia: QUITO DISTRITO METROPOLITANO Ciudadela: S/N Barrio: S/N Calle: 2 Numero: 516-142 Intersección: Pasaje A Referencia: Barrio Cooperativa Vencedores del Pichincha a dos cuadras de la Iglesia San José Manzana: S/N Conjunto: S/N Bloque: S/N Edificio: S/N Piso: 0 Carretero: S/N Kilometro: S/N Camino: S/N Celular: 0994622999 Email: christian_1990w@hotmail.es Telefono Domicilio: 022843989

No. ESTABLECIMIENTO: 003 **Estado:** ABIERTO - BODEGA **FEC. INICIO ACT.:** 24/07/2018
NOMBRE COMERCIAL: COLCHONES QUITO **FEC. CIERRE:** **FEC. REINICIO:**

ACTIVIDAD ECONÓMICA:
VENTA AL POR MENOR DE CUALQUIER TIPO DE PRODUCTO POR CORREO, POR INTERNET, INCLUIDO SUBASTAS POR INTERNET, CATÁLOGO, TELÉFONO, TELEVISIÓN Y ENVÍO DE PRODUCTOS AL CLIENTE.
VENTA AL POR MENOR DE OTROS ARTICULOS EN PUESTOS DE VENTA O MERCADO COMO: ALFOMBRAS, TAPICES, LIBROS, JUEGOS Y JUGUETES, APARATOS ELECTRODOMESTICOS GRABACIONES DE MUSICA, VIDEO, ETCETERA.
VENTA AL POR MENOR DE ELECTRODOMESTICOS EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS: REFRIGERADORAS, COCINAS, MICROONDAS, ETCETERA.
VENTA AL POR MENOR DE MUEBLES DE USO DOMESTICO, COLCHONES Y SOMIERES EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS.
DISEÑO DE TELAS, PRENDAS DE VESTIR, CALZADO, JOYAS, MUEBLES Y OTROS ARTICULOS DE DECORACION INTERIOR Y DE MODA, ASÍ COMO DE OTROS EFECTOS PERSONALES Y ENSERES DOMESTICOS.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
Provincia: PICHINCHA Cantón: QUITO Parroquia: QUITO DISTRITO METROPOLITANO Ciudadela: S/N Barrio: Cooperativa Vencedores del Pic Calle: 2 Numero: 516-142 Intersección: Pasaje A Referencia: A dos cuadras de la Iglesia San Jose Manzana: S/N Conjunto: S/N Bloque: S/N Edificio: S/N Piso: 0 Carretero: S/N Kilometro: S/N Camino: S/N Celular: 0994622999 Telefono Domicilio: 022843989 Email: christian_1990w@hotmail.es



Código: RIMRUC2018001755053
Fecha: 09/08/2018 12:25:12 PM