

UNIVERSIDAD PANAMERICANA
Facultad de Ciencias Económicas
Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría



Análisis de los Precios Unitarios de Exportación de la empresa
Exportadora de Rosas y Follajes, S.A.
(Práctica Empresarial Dirigida –PED–)

Ismael Morales Mazariegos

Guatemala, julio 2016

Análisis de los Precios Unitarios de Exportación de la empresa
Exportadora de Rosas y Follajes, S.A.
(Práctica Empresarial Dirigida –PED–)

Ismael Morales Mazariegos

Lic. Edgar Arturo Pérez Puaque (**Asesor**)

M.S.c. Mario Alfredo Salazar (**Revisor**)

Guatemala, julio 2016

Autoridades de la Universidad Panamericana

M. Th. Mynor Augusto Herrera Lemus
Rector

Dra. Alba Aracely Rodríguez de González
Vicerrectora Académica

M. A. César Augusto Custodio Cobar
Vicerrector Administrativo

EMBA. Adolfo Noguera Bosque
Secretario General

Autoridades de la Facultad de Ciencias Económicas

M. A. César Augusto Custodio Cobar
Decano

M. A. Ronaldo Antonio Girón Díaz
Vicedecano

Lic. Oscar Alberto Hernández Romero
Coordinador

**Tribunal que practicó el examen general de la
Práctica Empresarial Dirigida –PED-**

Licenciado Oscar Alberto Hernández Romero
Examinador

Licenciada Cesia Karen Castillo Ordoñez
Examinador

Licenciado Efrén Soto Valenzuela
Examinador

Licenciado Edgar Arturo Pérez Puaque
Asesor

M.Sc. Mario Alfredo Salazar Marroquín
Revisor

REF.:UPANA.C.C.E.E.00089-2015-L.

**LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.
GUATEMALA, 13 DE OCTUBRE DE 2015**

De acuerdo al dictamen rendido por la Licenciado Edgar Perez, tutor y el Licenciado Mario Salazar, revisor de la Práctica Empresarial Dirigida-PED : "Análisis de los Precios Unitarios de Exportación de la Empresa Exportadora de Rosas y Follajes, S.A.", presentado por Ismael Morales Mazariegos, y la aprobación del Examen Técnico Profesional, según consta en el Acta No. 000197, de fecha 13 de Octubre de 2015.; **AUTORIZA LA IMPRESIÓN**, previo a conferirle el título de Contador Público y Auditor, en el grado académico de Licenciado.



M.A. César Augusto Custodio Cobar
Decano
Facultad de Ciencias Económicas

Edgar Arturo Perez Puaque
Contador Público y Auditor

Guatemala, 17 de abril de 2015

Coordinador
Licenciado Oscar Alberto Hernández Romero
Licenciatura de Contaduría Pública y Auditoría
Facultad de Ciencias Económicas
Campus El Naranjo
Universidad Panamericana

Lic. Hernández:

Con relación a la tutoría de la Práctica Empresarial Dirigida -PED- denominada "**Análisis de los Precios Unitarios de Exportación de la Empresa Exportadora de Rosas y Follajes, S.A.**" realizado por **Ismael Morales Mazariegos**, estudiante de la carrera de Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría; he procedido a la tutoría del mismo, observando que **SI** cumplió con los requisitos establecidos en el reglamento de la Universidad Panamericana, por tal motivo **SI** apruebo dicho trabajo.

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me suscribo de usted,

Atentamente,



Lic. Edgar Arturo Perez Puaque
Contador Público y Auditor
Colegiado No. 8,762

Guatemala, 31 de agosto 2015

Señores
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Panamericana
Ciudad.

Estimados Señores:

En relación al trabajo de Práctica Empresarial Dirigida (PED), del tema **Análisis de los precios Unitarios de la empresa Exportadora de Rosas y Follajes, S.A.**, realizado por **Ismael Morales Mazariegos**, estudiante de la carrera de Licenciatura de Contaduría Pública y Auditoría; he procedido a la revisión del mismo, observando que cumple con los requerimientos establecidos en el Reglamento de la Universidad Panamericana.

De acuerdo con lo anterior, considero que el mismo cumple con los requisitos para ser sometido al Examen Privado Técnico Profesional (ETP), por lo tanto doy el **Dictamen Favorable de Aprobado** al tema desarrollado en la Práctica Profesional Dirigida.

Al ofrecerme para cualquier aclaración adicional, me suscribo de ustedes.


Lic. Mario Alfredo Salazar Marroquín
Revisor de Estilo



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"

REGISTRO Y CONTROL ACADÉMICO

REF.: UPANA: RYCA: 139.2016

El infrascrito Secretario General EMBA Adolfo Noguera Bosque y la Directora de Registro y Control Académico M.Sc. Vicky Sicajol, hacen constar que el estudiante Morales Mazariegos, Ismael con número de carné 1014121, aprobó con 69 puntos el Examen Técnico Profesional de Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría, en la Facultad de Ciencias Económicas, el día trece de octubre del año dos mil quince.

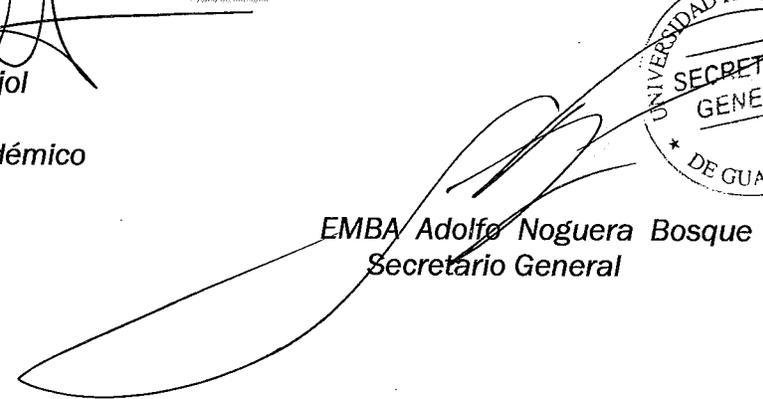
Para los usos que al interesado convenga, se extiende la presente en hoja membretada a los doce días del mes de mayo del año dos mil dieciséis.

Atentamente,




M.Sc. Vicky Sicajol
Directora
Registro y Control Académico




EMBA Adolfo Noguera Bosque
Secretario General

Byron Navarro
CC. Archivo.

Agradecimiento

- A Dios:** Por guiarme a lo largo de mi carrera y ser mi fortaleza en momentos de debilidad, por brindarme sabiduría, gracia, entendimiento y quien me corona de favores y misericordias, a Él sea toda la gloria, honra y honor por siempre.
- A mi Familia:** Por su apoyo incondicional y por animarme a seguir adelante y no desmallar en ningún momento, en especial a mis hijos por ser ese motor que me impulsó el llegar a cumplir una meta importante en mi vida.
- A mis padres:** Valerio Morales (QEPD) y Ofelia Mazariegos, por su apoyo en todo momento, por los valores inculcados y por la educación que me brindaron durante mi vida.
- A mis hermanos:** Por apoyarme y animarme a seguir adelante y cumplir mis metas.
- A mis amigos:** Por su apoyo en todo momento, a pesar de las dificultades siempre me animaron.
- A la Universidad:** Por ser la casa de estudios que me permitió formarme como profesional y alcanzar una de mis metas más importantes en mi vida.

Contenido

| | |
|---|----|
| Resumen | i |
| Introducción | ii |
| Capítulo 1 | |
| 1. Antecedentes | 1 |
| 1.1 Misión | 1 |
| 1.2 Visión | 2 |
| 1.3 Estructura Organizacional | 2 |
| 1.4 Actividad Económica Principal | 5 |
| 1.5 Proceso Productivo | 5 |
| 1.5.1 Limpieza del Terreno y Construcción de Invernaderos | 6 |
| 1.5.2 Elaboración de Semillero | 6 |
| 1.5.3 Labores de Siembra | 6 |
| 1.5.4 Mantenimiento Vegetativo | 6 |
| 1.5.5 Proceso de Post cosecha | 8 |
| 1.5.6 Proceso de Exportación | 9 |
| 1.6 Obligaciones Tributarias | 11 |
| 1.7 Obligaciones Laborales | 14 |
| 1.7.1 Otras Obligaciones | 15 |
| 1.8 Planteamiento del Problema | 16 |
| 1.8.1 Pregunta de Investigación | 17 |
| 1.9 Objetivos | 17 |
| 1.9.1 Objetivo general | 17 |
| 1.9.2 Objetivos específicos | 17 |
| 1.10 Alcance y Límites de la Práctica | 17 |
| 1.10.1 Alcance | 18 |
| 1.10.2 Límite | 18 |

Capítulo 2

| | | |
|-----|--------------------------------|----|
| 2. | Marco Teórico | 19 |
| 2.1 | La Contabilidad | 21 |
| 2.2 | Sistema de Contabilidad | 25 |
| 2.3 | Sistema de Costos | 26 |
| 2.4 | Principales Sistemas de Costos | 26 |

Capítulo 3

| | | |
|-------|--|----|
| 3. | Metodología | 27 |
| 3.1 | Observación | 27 |
| 3.1.1 | Observación Directa | 27 |
| 3.1.2 | Técnica | 27 |
| 3.1.3 | Sujeto de Investigación | 28 |
| 3.2 | Entrevista | 28 |
| 3.3 | Nivel de Investigación | 28 |
| 3.4 | Diseño de la Investigación | 29 |
| 3.4.1 | Tipo de Investigación | 29 |
| 3.5 | Población y Muestra | 29 |
| 3.5.1 | Población | 29 |
| 3.5.2 | Muestra | 30 |
| 3.6 | Instrumentos de Recolección de Datos | 30 |
| 3.6.1 | Validación del Instrumento | 30 |
| 3.6.2 | Puestos Claves Sujetos a Investigación | 30 |
| 3.7 | Técnicas de Análisis de Datos | 31 |

Capítulo 4

| | | |
|-------|---------------------------------------|----|
| | Presentación y Análisis de Resultados | 32 |
| 4.1 | De la Observación | 32 |
| 4.2 | De la Entrevista | 33 |
| 4.2.1 | Gerente Financiero | 33 |
| 4.2.2 | Gerente de Mercadeo y Ventas | 33 |
| 4.2.3 | Gerente de Producción | 34 |

| | | |
|-------------------|--|----|
| 4.3 | Análisis de la Información | 36 |
| 4.3.1 | Análisis Fiscal | 36 |
| 4.3.2 | Análisis Contable | 36 |
| 4.3.3 | Análisis de la Auditoría | 47 |
| 4.4 | Análisis de Estados Financieros | 48 |
| 4.5 | Respuesta a la Pregunta | 57 |
| Capítulo 5 | | |
| | Propuesta | 58 |
| 5.1 | Introducción | 58 |
| 5.2 | Problema | 58 |
| 5.2.1 | Identificación del Problema | 59 |
| 5.2.2 | Evolución del Problema | 59 |
| 5.2.3 | Causa del Problema | 60 |
| 5.3 | Solución del Problema | 60 |
| 5.4 | Desarrollo de la Solución Propuesta | 63 |
| 5.4.1 | Plan de Implementación de la Propuesta | 64 |
| 5.4.2 | Plan de Capacitación | 65 |
| 5.4.3 | Evaluación del Sistema | 65 |
| 5.5 | Análisis del Sistema | 65 |
| 5.6 | Personal Involucrado | 66 |
| 5.7 | Definición del Proyecto | 66 |
| 5.7.1 | Duración del Proyecto | 67 |
| 5.7.2 | Costo del Proyecto | 67 |
| 5.8 | Estudio de la Viabilidad de la Propuesta | 68 |
| 5.8.1 | Viabilidad Económica | 68 |
| 5.8.2 | Viabilidad Técnica | 69 |

| | |
|-----------------------------------|----|
| 5.8.3 Viabilidad Legal | 69 |
| 5.9 Caso Práctico de la Propuesta | 70 |
| Conclusiones | 75 |
| Recomendaciones | 76 |
| Referencias | 77 |
| Anexos | |

Resumen

En la realización del trabajo de investigación de precios unitarios de exportación se obtuvo el apoyo de la compañía Exportadora de Rosas y Follajes, Sociedad Anónima, está ubicada en el municipio de El Tejar, departamento de Chimaltenango, su actividad económica principal es la producción y exportación de rosas, a nivel nacional, Centroamérica y Estados Unidos.

Los objetivos de la empresa están definidos y es agilizar los procesos, determinar los precios unitarios de exportación, obteniendo la información de manera oportuna dentro de todos sus procesos productivos y administrativos, el tener buena comunicación entre los distintos departamentos de la compañía, es de suma importancia debido a que se puede tener acceso a la información más rápido, para que el análisis de la misma se haga oportunamente.

Al realizar la investigación se determinó que la compañía no cuenta con un sistema de facturación que le permita tener la información a tiempo y confiable, debido a que no tiene controles internos definidos que puedan determinar la veracidad de los precios unitarios de exportación reales, para lo cual se recomendó la implementación y actualización de un sistema que permita obtener los precios unitarios reales, en tiempo y con la misma información poder tomar decisiones sobre aumentos de precios, estandarizarlos o realizar descuentos a clientes, y así establecer un mejor margen de ganancia, contando con información en menor tiempo para la toma de decisiones en la Auditoría, Marco Legal y Financiero.

Introducción

El presente trabajo se elaboró de acuerdo a la necesidad presentada por la compañía Exportadora de Rosas y Follajes, Sociedad Anónima, constituida el 27 noviembre de 1998.

La compañía no cuenta con un sistema de facturación que permita determinar precios unitarios reales, para tomar decisiones acertadas en cuanto a la ganancia y negocios, otro factor importante que se logró determinar es que el departamento financiero no cuenta con la información actualizada debido que el departamento de mercadeo se atrasa en la entrega de la información, lo cual al momento de realizar comparaciones con los presupuestos establecidos hay variaciones que no son reales, por lo tanto no se puede realizar un análisis contable y financiero real.

Dentro de las deficiencias evaluadas se estableció como una de las más importantes, que su sistema de facturación, la determinación de precios y la recopilación de información es de forma manual, esto implica que se cometan errores, y la información no sea la correcta. La implementación del sistema de facturación y la determinación de los precios unitarios de exportación, es muy importante para la compañía, debido a que existe el riesgo de que se paguen impuestos en exceso o se pague de menos lo cual implica intereses, multas y moras.

Capítulo 1: se desarrolla los antecedentes de la empresa, la misión y visión, su principal actividad económica, las diferentes leyes fiscales y laborales a las cuales está inscrita para desarrollar sus actividades así como el planteamiento del problema el cual se detalla en los capítulos subsiguientes.

Capítulo 2: se refiere al Marco Conceptual y Teórico, en el cual se describen conceptos que ayudan a una adecuada comprensión del desarrollo del problema, en este capítulo se encuentra la terminología básica que se utiliza en el presente documento.

Capítulo 3: se describe la metodología utilizada para la presente investigación, la cual se realizó en cumplimiento al método científico, requiere que se lleve a cabo un proceso formal y

sistemático, que permita comprobar la hipótesis, por medio de la aplicación de las técnicas de investigación, como la entrevista, el análisis y otros instrumentos.

Capítulo 4: se dan a conocer los resultados de la investigación, los cuales se expresan por medio de las entrevistas realizadas a los diferentes gerentes de la compañía, para una mejor comprensión de los datos recolectados, así también se presenta el análisis de dichos resultados, en el cual se hace ver las distintas causas del problema.

Capítulo 5: se presenta lo más interesante de la investigación, ya que consiste en la propuesta de solución, los precios unitarios de exportación, viabilidad técnica, legal, económica, personal que se debe involucrar y otros aspectos que en su conjunto resuelven el problema de la valuación correcta de los precios unitarios de exportación dentro de la compañía Exportadora de Rosas y Follajes, Sociedad Anónima.

Se presentan las conclusiones, en donde se confirma el problema que la compañía presenta en la actualidad, con la aplicación incorrecta de los precios unitarios de exportación y por lo tanto la facturación de los mismos.

En las recomendaciones se debe implementar el sistema de facturación que permita determinar y estandarizar los precios unitarios de exportación, en las diferentes medidas de tallos de rosas que producen, los de 40, 50, 60 y 70 centímetros, con el objetivo de evitar la facturación incorrecta y que el análisis de la información financiera sea más confiable y real, de esta forma se obtendrá una ganancia marginal adecuada.

Capítulo 1

1. Antecedentes

Exportadora de Rosas y Follajes, Sociedad Anónima., fue constituida por un plazo indefinido, bajo las leyes de la República de Guatemala el 27 de noviembre de 1998. Sus actividades productivas se llevan a cabo en dos terrenos arrendados, los cuales están ubicados en el municipio de El Tejar, departamento de Chimaltenango.

La Compañía mantiene sus registros en quetzales (Q), moneda oficial de la República de Guatemala.

Las principales políticas que sigue la Compañía están de acuerdo con los principios y prácticas contables vigentes utilizadas para la preparación y presentación de la declaración del Impuesto Sobre la Renta en la República de Guatemala, las cuales requieren que la Administración efectúe ciertas estimaciones y utilice ciertos supuestos, para determinar la valuación de algunas de las partidas incluidas en los estados financieros y para efectuar las revelaciones que se requiere presentar en los mismos.

A partir del 25 de marzo 1999, fue calificada en el Decreto 29-89 Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, con la resolución No. 1999 del Ministerio de Economía, bajo el régimen de Admisión Temporal.

1.1 Misión

- Producir y exportar rosas de excelente calidad y las variedades aceptables en el mercado internacional.
- Proveer a nuestros colaboradores ambiente y condiciones de trabajo adecuado, con respeto y capacitación constante.
- Obtener y Mantener una Certificación Ambiental y Social.
- Fomentar el compromiso y la participación activa de cada miembro de equipo.

1.2 Visión

Empresa líder a nivel mundial que provee a nuestros clientes flores de calidad de forma innovadora tratando a nuestros empleados de manera justa y respetuosa siendo parte de la comunidad, preocupados y cuidadosos del ambiente.

1.3 Estructura Organizacional

La estructura organizacional de la empresa está diseñada con el tipo de organigrama vertical, depende de un presidente y de él se dividen las demás gerencias, el cual se presenta de la siguiente forma:

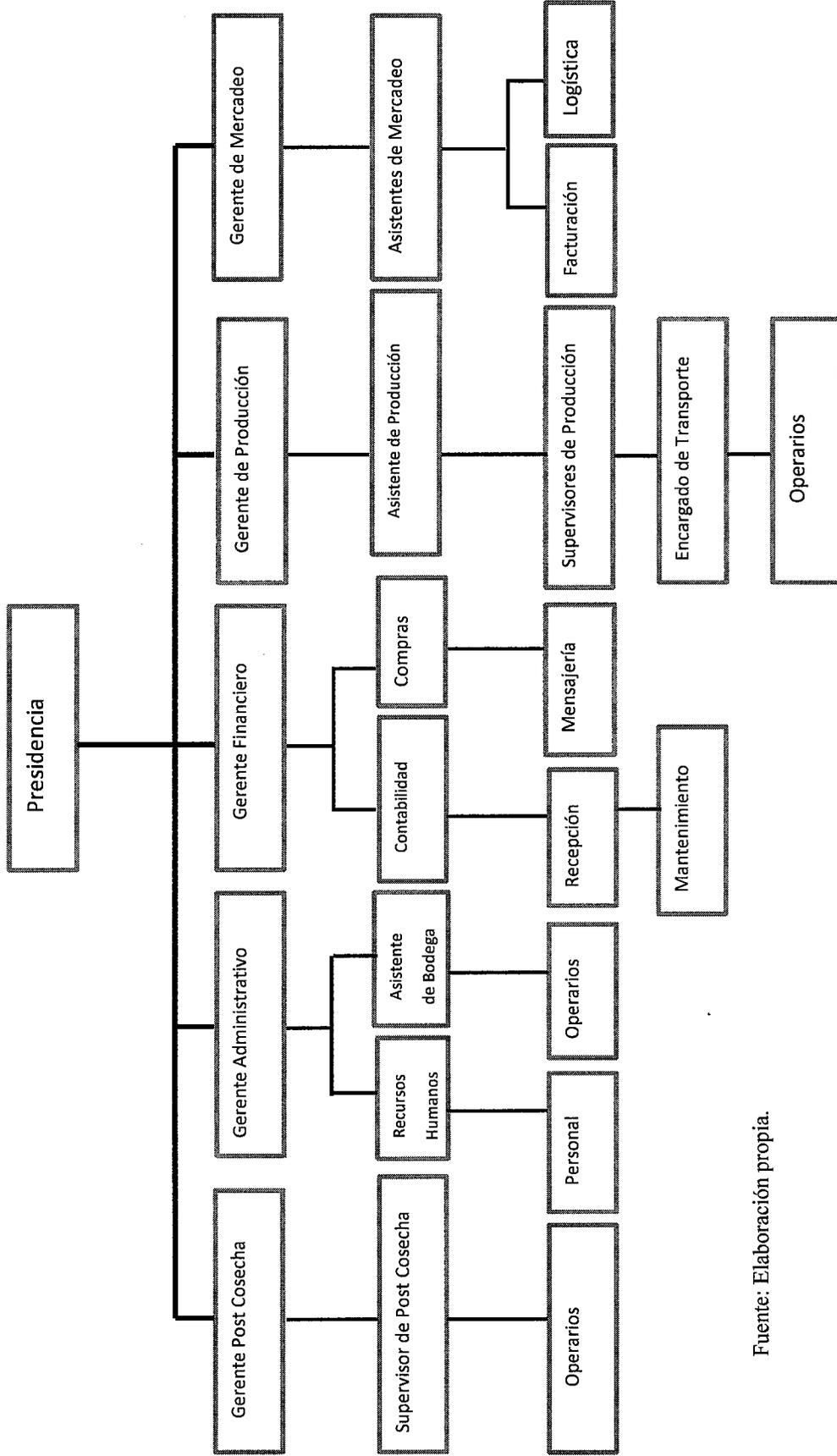
1. **Presidencia:** Es la persona encargada de dirigir todas las operaciones de mercadeo y de ventas en Estados Unidos, así mismo de tomar las decisiones más relevantes e importantes dentro de la compañía.
2. **Gerente Financiero:** Es el que vela por cumplir con las disposiciones fiscales y financieras de la compañía, así mismo reporta los análisis financieros y contables a presidencia en Estados Unidos. Dentro del departamento financiero se cuenta con seis personas: el contador general, un asistente de contabilidad, una persona encargada de realizar las compras de insumos y suministros, una recepcionista, la persona que realiza la mensajería y una para mantenimiento.
3. **Gerente de Producción:** Es la persona encargada de velar, por la producción y el cultivo de las rosas, y que las mismas cumplan con las normas de calidad que exige el mercado internacional. Así mismo de velar para que se cumplan las normas de seguridad de la compañía, tiene a su cargo cuatro supervisores y a los operarios.
4. **Gerente de Post Cosecha:** Es la persona encargada de velar, por el empaque y el transporte con las cajas de las rosas para el aeropuerto, tiene a su cargo un supervisor y dos operarias.
5. **Gerente Administrativo:** Es la persona encargada de velar, para que se cumpla todo el proceso administrativo y de realizar los pedidos de insumos y suministros, a la persona encargada de las

compras, así mismo tiene a su cargo al delegado de recursos humanos y al encargado de la bodega.

6. Gerente de Mercadeo: Es la persona responsable de distribuir y comercializar el producto, a nivel local, Estados Unidos y Centro América, países como El Salvador, Honduras y Costa Rica, así mismo de reportar las ventas a presidencia en Estados Unidos, a su cargo tiene tres personas, las que se encargan de facturar, y realizar toda la logística, es decir, tramitar fitosanitarios, reservar los contenedores con las diferentes navieras y la papelería necesaria para realizar la exportación.

7. Gerente de Recursos Humanos: Es el encargado y responsable para que se cumplan las normas y políticas internas de la compañía, así como de cumplir con las obligaciones laborales con que la compañía cuenta. Este departamento cuenta con una persona encargada de realizar el pago de planillas y nóminas de los colaboradores, el pago del seguro social, y de gestionar los préstamos al Banco de los Trabajadores.

Organigrama General de Exportadora de Rosas y Follajes, S.A.



Fuente: Elaboración propia.

1.4 Actividad Económica Principal

Su actividad principal es el cultivo de todo tipo flores, el cual comercializa en el mercado nacional e internacional, donde obtiene su principal ingreso.

Se cultivan variedad de rosas entre las que se pueden mencionar: Freedom color rojo, Akito, Polar Star, Vendela, estas de color blanco, Faight, Titanic, Rossita Vendela, Sweet Akito, Versilia, Sweet Unique, estas son de color rosado claro, Hot Princes, Hot Lady, Shoking Versilia, Purple Cezanne, estas son de color rosado fuerte, Gold Strike, Citran, High and Yellow, Tara, estas son de color amarillo, Wow, Pijama Party, T. Amazone, Booming, estas son de color naranja, Jade, High and Peace, estas son de color verde. También hay una variedad de bicolors entre los que se pueden mencionar: Cezane, Classy Cezane, Malu, Double Delight, Ambiance, Friendship, Malibu, Fiesta, Hand and Magic, Sweetness, Blush, Elegant y Florida, entre otras variedades.

Las medidas de los tallos que se producen son de 40, 50, 60 y 70 centímetros, todo depende de la necesidad y de los pedidos de los clientes. Entre los principales clientes de exportación están: Flowers Inc., Víctor Barasa, Marco Antonio Espina, Flores de Centroamérica, S.A., Inversiones Barrios, S.A. y Sergio Roberto Espina, del total de ventas, un 94% corresponde a las exportaciones.

Entre los principales clientes locales están: Misael Rabanales Rac, Las Flores, S.A., Ana Victoria Tuyus, Grupo Dispersa, S.A., del total de ventas, el 6% corresponde a la facturación local.

1.5 Proceso Productivo

Consiste en las etapas con las que debe cumplir el proceso de producción de los cultivos que la compañía produce, desde la primera etapa hasta la última que es cuando se vende, los cuales se describen a continuación:

1.5.1 Limpieza del Terreno y Construcción de Invernaderos

Es la primera etapa del proceso productivo de las flores y consiste en la limpieza del espacio donde se construye un invernadero.

Para la construcción de un invernadero es necesario la utilización de materiales como: sarán, plásticos, postes, alambre de amarre, cables, clamps, alicates, martillo, coba, tenazas, entre otras la mano de obra para realizar cada una de las actividades. Además es necesario implementar un sistema de riego para el cual se necesitan materiales sobre la base del diseño, como lo son: bombas eléctricas, tubería pvc de diferentes medidas, aspersores, accesorios pvc de toda clase, llaves de paso, entre otros y la respectiva mano de obra que incurre.

1.5.2 Elaboración de Semillero

Se procede a llenar bolsas de almácigo, con una mezcla de tierra, arena blanca y materia orgánica esto sirve para el desarrollo de las plantas para luego trasplantarlos al campo definitivo.

1.5.3 Labores de Siembra

Consiste en la preparación del suelo, realizando actividades como: chapeos, limpieza del área, arado de la tierra, subsolado, rastreado, incorporación de enmiendas como: steam, suero, leche, breakthru, biozime, ácido fosfórico, mirage, sultron, bellkute, mesurol, sportac y bellis. Luego de estas labores, se realiza la elaboración de camas para luego proceder con una desinfección de la tierra. Luego se realiza la siembra del producto.

1.5.4 Mantenimiento Vegetativo

Durante esta etapa el cultivo tiene que ser tratado con su debida fertilización, para protegerlo de plagas y enfermedades. Entre las principales enfermedades que atacan al cultivo están: hongos de diferentes especies, bacterias, insectos nocivos de diferentes especies.

Control de Plagas y Enfermedades

- Control Químico

Dependiendo de las condiciones climáticas se definen los intervalos de aplicación que por lo general se realizan cada semana a diferentes dosis de ingrediente activo y cantidades de agua por bloque. Entre los productos utilizados se pueden mencionar. Steam, suero, leche, breakthru, biozime, ácido fosfórico, mirage, sultron, bellkute, mesurol, sportac y bellis.

- Control Mecánico o Manual

Debido a las condiciones del cultivo es necesario hacer varias labores mecánicas como saneos, deshije y podas, eliminación de hojas infectadas (dañadas por insectos y hongos), limpieza general que está influenciado de acuerdo a las condiciones climáticas.

- Control de Malezas

Para controlar las malezas, se hace uso de los métodos manual y químico, es decir, (el uso de herbicidas), se realiza a través del riego por aspersión.

- Fertilización

Debido a que es un cultivo intensivo y perenne es necesaria la continua aplicación de nutrimentos los cuales son proporcionados por las diferentes fuentes que el mercado ofrece. Entre los productos utilizados están: Agro fértil, Efectiva 12-12-17, Agro fértil Efectiva 12-6-17, Poly-Feed, Nitratos de Calcio, Magnesio Potasio, y fertilizantes foliares como Bayfolan.

- Vehículos y Maquinaria

Para el correcto funcionamiento y mantenimiento de la finca, también es necesario el uso de máquinas y motores eléctricos, motores accionados por combustible tales como: Tractor, Jeep, Pick Up, Compresor, Parihuelas y Motobombas, además para preservar el producto en

condiciones de alta calidad es necesario un cuarto frío del tamaño adecuado a la producción de la finca, el cual funciona con accesorios y motores eléctricos.

- Mano de Obra

Actualmente cuenta con 457 colaboradores, que realizan diferentes labores en el campo, también se cuenta con personal administrativo, siendo estos un total de 30, quienes se encargan que todo el proceso se cumpla a cabalidad.

La cantidad de personas que se manejan en finca, especialmente en el departamento de producción, está directamente relacionado con las condiciones del clima; lluvias fuertes, lluvias continuas (chipi chipi), humedad alta en el ambiente. Debido a que bajo estas condiciones la proliferación de hongos en el campo es alta y por ello es necesario realizar labores manuales para ayudar al control de los hongos y plagas.

1.5.5 Proceso de Post cosecha

Consiste en el corte de la rosa en el campo, clasificación, realización de bonche, revisión de bonche, colocación de bolsas, empaclado en caja, ingreso a cuarto frío y transporte. Generalmente para cada labor se tienen un rendimiento establecido por jornal ejecutado por lo tanto la cantidad de personas a manejar en esta labor es variable dependiendo de las condiciones del cultivo. En esta actividad es necesario contratar personal temporal; por las condiciones de la finca (abundante lodo, lluvias, exposición al sol, entre otros), también por la producción alta de lo normal, especialmente en los meses de febrero y mayo.

Para empacar el bonche de las rosas se utilizan: flegadoras, engrapadoras neumáticas (la hace funcionar un compresor eléctrico), bolsas, cajas de cartón, lienzos, grapas, etiquetas, hules, entre otros.

1.5.6 Proceso de Exportación

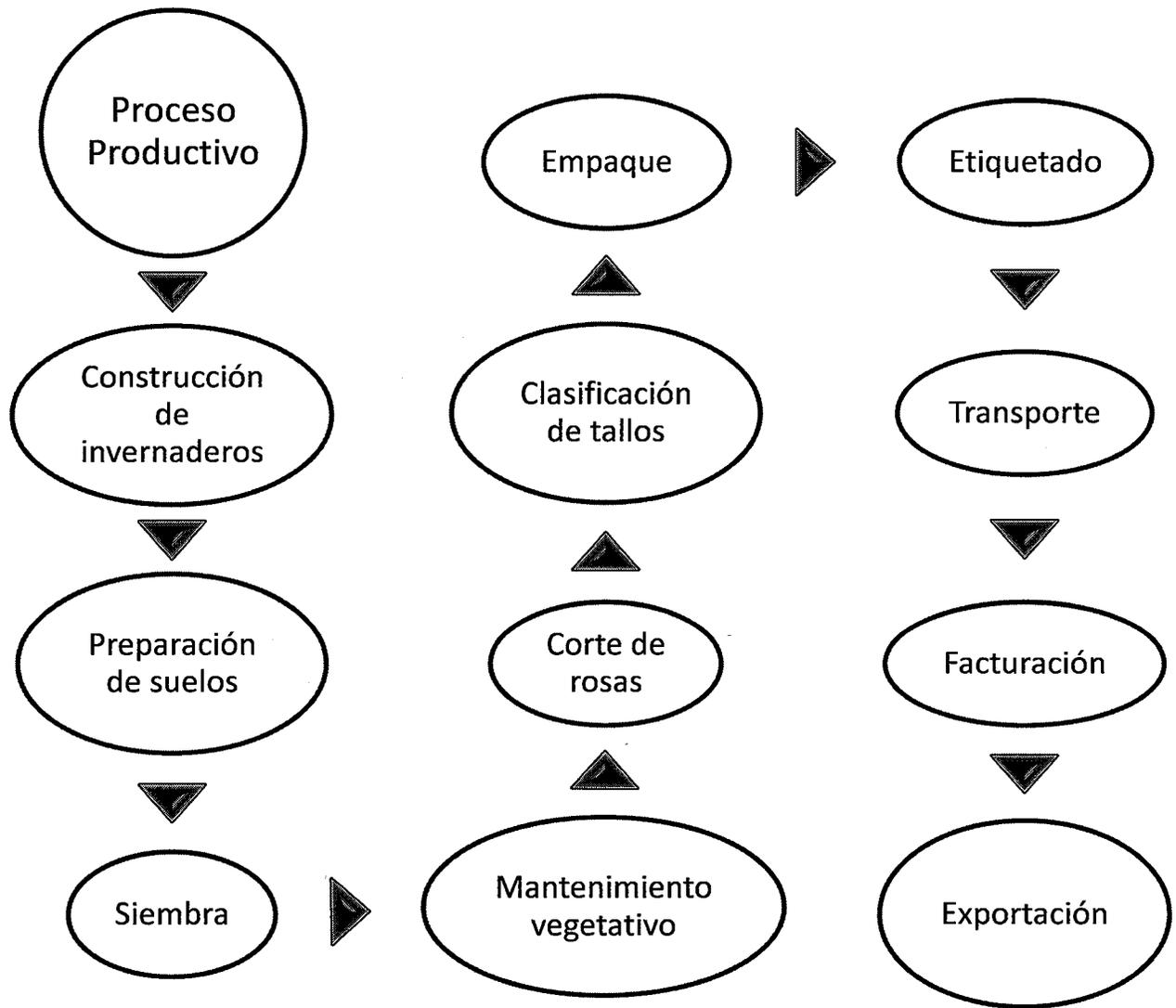
En la compañía Exportadora de Rosas y Follajes, S.A. para exportar tiene que cumplir con los siguientes procesos:

- Reserva de contenedores a las diferentes navieras donde se les detalla el lugar y fecha de ubicación.
- Facturación.
- Elaboración del envío al cliente.
- Solicitud de fitosanitario.
- Elaboración de la Declaración para Registro y Control de Exportaciones
- Elaboración de la orden de embarque.
- Elaboración de carta porte.
- Elaboración de Declaración Aduanera de Mercancías (DUA-GT) simplificada.
- Elaboración del Formulario Aduanero Único Centroamericano, cuando las ventas se realizan a Centro América (FAUCA).

Posteriormente se envía la documentación a la respectiva naviera para que el ingreso del contenedor sea como lo solicita la Superintendencia de Administración Tributaria en los diferentes puertos de embarque.

Ingresado y embarcado el contenedor se procede a recibir papelería anteriormente detallada sellada por la Superintendencia de Administración Tributaria para la respectiva solicitud de la póliza de exportación.

Gráfica del Proceso Productivo



Fuente: Elaboración propia.

1.6 Obligaciones Tributarias

A continuación se describen las obligaciones tributarias a la que la compañía está afecta:

1) Decreto Número 27-92 Ley del Impuesto al Valor Agregado

La compañía, Exportadora de Rosas y Follajes, Sociedad Anónima, se encuentra inscrita ante la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), bajo el Número de Identificación Tributaria 2222222-1; con domicilio fiscal: en 30 Avenida 20-70 zona 10, edificio Torino nivel 20, oficina 2020, del departamento de Guatemala.

Se encuentra afecta a la Ley del Impuesto al Valor Agregado, Decreto del Congreso de la República de Guatemala No. 27-92. Realiza la presentación mensual de las declaraciones juradas y pagos mensuales, por los medios electrónicos vía el banco, con previo contrato de Bancasat, habilitado y adherido a la cuenta monetaria de la compañía con el Banco de Desarrollo Rural, Sociedad Anónima.

Posee el beneficio de solicitar el crédito fiscal ante el Banco de Guatemala y ante la Superintendencia de Administración Tributaria. Solicita la devolución del crédito fiscal, un 75% ante el Banco de Guatemala y el remanente de un 25% a través de la Superintendencia de Administración Tributaria, bajo el régimen general.

El Reglamento del Impuesto al Valor Agregado:

Actualización del Registro de Exportadores. De conformidad con lo establecido en el Artículo 25, numeral 2, de la Ley, los contribuyentes para mantener actualizado su registro, deben presentar a la Administración Tributaria la declaración jurada de actualización del mismo. La compañía cumple con lo que estipula este Artículo.

2) Decreto Número 29-89 Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila

La compañía está calificada bajo el de Decreto 29-89 Ley de Fomento Y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, bajo el Régimen de Admisión Temporal mediante constitución de fianza, garantía específica autorizada por el Ministerio de Finanzas Públicas, garantía bancaria o a través, de almacenes generales de depósito autorizados para operar como almacenes fiscales y que constituyan fianza específica para este tipo de operaciones.

3) Decreto Número 10-2012 Ley del Impuesto Sobre la Renta (Reformado Ley de Actualización Tributaria)

La compañía está afecta al Impuesto Sobre la Renta según Decreto del Congreso de la República de Guatemala No. 26-92. El régimen en el cual fue inscrita y actualmente permanece, es el “Optativo de pago del impuesto” según el Artículo 72, y el Artículo 61 de pagos trimestrales, literal b, Sobre la base de una Renta Imponible estimada en cinco por ciento (5%) del total de las rentas brutas obtenidas en el trimestre respectivo, con exclusión de las rentas exentas y las ganancias de capital. El impuesto correspondiente a dicha Renta Imponible se determinará conforme lo establece el Artículo 72 de esta ley o sea el 31%.

La compañía optó por acreditar los pagos efectuados de Impuesto de Solidaridad del período anterior a pagos a cuenta del Impuesto Sobre la Renta. Para 2013, el nombre del régimen pasó a ser Sobre Utilidades Lucrativas según Decreto 10-2012 Ley de Actualización Tributaria, de igual manera su forma de pago según Artículo 38 a cierres trimestrales de su renta imponible por el 31%, para el año el 28 % y para el 2015 en adelante el 25%.

Para los efectos de la determinación de la Renta Imponible, debiendo deducir de su renta bruta los costos y gastos totales, así como las rentas exentas y a la diferencia determinada, sumara los costos y gastos de rentas exentas, y los no deducibles según la ley.

El método de valuación de inventarios que la compañía utiliza es el Promedio Ponderado según el numeral 3 del Artículo 41.

La compañía tiene la obligación de reportar a la Superintendencia de Administración Tributaria en los meses de enero y julio de cada año, las existencias en inventarios al 30 de junio y al 31 de diciembre de cada año.

4) Decreto Número 73-2008 Ley del Impuesto de Solidaridad

La compañía paga el Impuesto de Solidaridad, una cuarta parte de los ingresos brutos, que se obtuvieron (durante el período de liquidación anual del ISR inmediato anterior). También ha optado, por acreditarlo al Impuesto Sobre la Renta, todo lo pagado durante los cuatro trimestres del año calendario anterior, conforme los plazos establecidos en el Artículo 10 de esta Ley, hasta su agotamiento durante los tres años calendario inmediatos siguientes, tanto el que debe pagarse en forma mensual o trimestral, como el que se determine en la liquidación definitiva anual, según corresponda.

5) Decreto Número 10-2012 Ley del Fortalecimiento de la Administración Tributaria

La compañía fue notificada de su activación como agente de retención del Impuesto al Valor Agregado, el 24 de noviembre del año dos mil seis, según aviso de la Superintendencia de Administración Tributaria No. 2006-6-1-2873.

Actualmente la empresa retiene el 65%, el 15% y el 5% del Impuesto al Valor Agregado, tal sea el caso. Dichas retenciones las entera a la Administración Tributaria, a través de la Declaración Jurada de Retenciones del IVA, SAT 2219; dentro de los primeros quince (15) días hábiles del mes inmediato siguiente, a aquel en el que se realice la retención.

También actúa como Agente de Retención, según la Ley de Actualización Tributaria, Artículo 47 aplicando retenciones a los contribuyentes que están el régimen Opcional Simplificado del Artículo 44 del Decreto 10-2012 y la obligación de aplicar retenciones mensuales a los empleados que están afectos a este impuesto según sus ingresos según lo indica el Artículo 76, para lo cual se le realiza la retención dentro de su boleta de pago líquido, y paga la empresa dentro de los diez días hábiles del mes siguiente a través de los medios establecidos en la ley,

SAT 1331 por medio de su contrato de Bancasat al igual de establecer un informe de liquidación anual de retenciones según Artículo 79.

6) Decreto Número 15-98 Ley del Impuesto Único Sobre Inmuebles

La compañía tiene la política de pagarlo en los meses de enero, abril, julio y octubre de cada año, sobre los bienes inmuebles que actualmente posee.

7) Decreto Número 70-94 Impuesto sobre Circulación de Vehículos (Reformado Decreto Número 10-2012)

La compañía cuenta con vehículos para uso del gerente de producción, gerente de ventas y dos camiones para transportar insumos y el producto que sale para la venta, como lo establece el Artículo 10 del Decreto Número 70-94 Ley Del Impuesto Sobre Circulación de Vehículos, (reformado por el Decreto Número 10-2012 Ley de Actualización Tributaria, en el Artículo 159), paga puntualmente dicho impuesto.

1.7 Obligaciones Laborales

A continuación se describen las obligaciones laborales a la que la compañía está afecta:

a) Decreto Número 1441 Código de Trabajo

La compañía está obligada a pagar un sueldo, salario o retribución en cumplimiento del contrato establecido entre patrono y trabajador. A los trabajadores que se encuentran en el área administrativa su forma de pago es quincenal y a los que trabajan en el campo le paga por catorcenos. Paga a sus colaboradores el sueldo o salario en quetzales (moneda de curso legal).

Cuenta con un total 448 colaboradores, por lo tanto está obligada a llevar libro de salarios autorizado. Se encuentra inscrita, de conformidad con el Artículo 102, de esta ley, en el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social, realiza el pago de las cuotas patronales que le corresponden, siendo los porcentajes siguientes:

| | |
|-------------------|---------|
| Cuotas patronales | 10.67 % |
| INTECAP | 1 % |

Por ser una compañía agrícola no realiza el pago del IRTRA, según Resolución Número 1-2009 del IRTRA.

Cumple con realizar el descuento a sus colaboradores de las cuotas laborales que corresponde al 4.83 %, para lo cual toma de base los sueldos nominales ordinarios y extraordinarios devengados durante un mes calendario. Los cuales son cancelados de acuerdo al plazo establecido por el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social.

Cumple con lo establecido dentro de los contratos individuales de trabajo entre patrono y trabajador, el cual indica el horario de labores, por política se cumple con un horario de 07:00 a 16:00 horas de lunes a viernes, los días sábados de 7:00 a 11:00 horas, si algún colaborador trabaja más de las ocho horas, se le toma como hora extraordinaria. Otorga 15 días de vacaciones anuales a todos sus colaboradores.

a) Incentivos adicionales

Como parte de los incentivos que tiene para sus colaboradores del área administrativa es un seguro médico que cubre su círculo familiar, a los colaboradores del campo les proporciona leche líquida, la cual es beneficiosa para generar defensas por el tipo de trabajo que realizan.

1.7.1 Otras Obligaciones

b) Constitución Política de la República de Guatemala

En el Artículo 43 de la Constitución Política de la República de Guatemala establece la libertad de industria, comercio y de trabajo, Bajo todo esto la compañía puede realizar distribuir, comercializar y realizar cualquier intercambio comercial local e internacional.

c) Código de Comercio

El Decreto Número 2-70, en sus Artículos 1, 2, 3, 10, 14 24, 26, 53 y 368 del Código de Comercio, a las empresas de la República de Guatemala manifiesta lo siguiente: Los negocios jurídicos mercantiles deben de regirse por las disposiciones del Código de Comercio. Son comerciantes quienes ejercen en nombre propio y con fines de lucro actividades y la empresa está catalogada en el renglón 1. Industria dirigida a la producción o transformación de bienes y a la prestación de servicios.

La empresa está organizada bajo la forma de sociedad mercantil y se cataloga como Sociedad Anónima, está constituida de acuerdo a las disposiciones del Código de Comercio y está inscrita en el Registro Mercantil, por lo que cuenta con personalidad jurídica para plazo indefinido, cuenta con su razón social inscrita en el Registro Mercantil, además cuenta con su libro de actas de accionistas, debidamente registrado y autorizado a donde corresponde, cumple con los requisitos que indica el Artículo 368, de llevar contabilidad en forma ordenada y de partida doble, y con los libros de inventarios, diario, mayor o centralizados y de estados financieros.

d) Código Tributario

La compañía se encuentra inscrita a los siguientes impuestos y por consiguiente a su presentación de forma periódica, según lo indica el Decreto Número 6-91 Código Tributario.

1.8 Planteamiento del Problema

El no contar con un sistema adecuado para determinar los precios unitarios de exportación, hace que los mismos sean incorrectos, esto genera que los tallos de las rosas que se venden o se distribuyen se hagan a un precio que no es. La falta de control en dichos precios puede ocasionar que el margen de utilidad no sea el que la compañía espera, esto puede implicar contingencias a nivel fiscal, legal y financiero.

1.8.1 Pregunta de Investigación

¿La determinación incorrecta de los precios unitarios de exportación, repercute en la ganancia marginal de la compañía y en el pago de impuestos ya que se paga de menos, además ocasiona impacto financiero a la misma?

1.9 Objetivos

1.9.1 General

Realizar cuadros comparativos de precios unitarios, para un mejor registro y control en las ventas de exportación.

1.9.2 Específicos

- a) Obtener la información necesaria, con el departamento de mercadeo y con las personas involucradas en las ventas, así como con el Gerente Financiero de la compañía, para verificar la forma en que determinan los precios unitarios de exportación.
- b) Realizar todas las pruebas que sean necesarias, para determinar los precios unitarios, que no afecten financieramente a la compañía.
- c) Realizar los cambios necesarios, para que los precios unitarios de exportación sean los adecuados y que los registros contables sean confiables.

1.10 Alcance y Límites de la Práctica

Los alcances y límites que pueden influir en realizar la presente práctica se presentan a continuación.

1.10.1 Alcance

El alcance de la Práctica Empresarial Dirigida será en el precio unitario de las ventas de exportación de la compañía Exportadora de Rosas y Follajes, Sociedad Anónima, se ha obtenido toda la información requerida por parte de la compañía, con lo cual se realiza el trabajo.

1.10.2 Límite

Por razones de espacio físico, la revisión y el análisis de la información proporcionada, no es posible realizarla dentro de las instalaciones de la compañía, además por el tiempo limitado, que el departamento de finanzas y contabilidad prestan a la información requerida.

Capítulo 2

2. Marco Teórico

La investigación de las ventas de exportación en Exportadora de Rosas y Follajes, S.A. es determinar los precios unitarios por cada tallo de rosa, para evitar que los mismos influyan que la compañía pueda tomar un rumbo financiero inadecuado y más representativo al que tiene actualmente.

El concepto “Exportaciones”, se puede definir de la siguiente manera:

Exportación: “Es la salida del territorio aduanero nacional, cumplidos los trámites legales, de mercancías nacionales o nacionalizadas”. (Decreto 29-89 Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, Artículo 3, inciso e, página 3).

“Las exportaciones en economía hacen referencia a cualquier bien o servicio vendido enviado con fines comerciales a un país extranjero. En otras palabras, la exportación es el tráfico de bienes y servicios propios de un país con el fin de ser usados o consumidos en otro país. Este tráfico puede generar numerosos y variados fenómenos fiscales dado que, cualquier producto enviado más allá de las fronteras de un país, está sometido a diversas legislaciones y puede estar sometido a acuerdos específicos que dan lugar a condiciones concretas según el país de destino”. (<https://alfredosalinas.wordpress.com>).

Importancia de las Exportaciones

Las exportaciones han ido creando una robusta industria que ha ido incrementando su importancia en el crecimiento económico de un país. Por lo general, un volumen alto de exportaciones es considerado bueno para el país y su economía se traduce en más empleo a mayor demanda externa de productos nacionales. (<https://alfredosalinas.wordpress.com>).

A mayor número de personas con empleo, más dinero en manos del consumidor que puede llevar a un aumento de la actividad económica lo que al fin repercute en un aumento del Producto Interno Bruto –PIB-.

Importancia de los Precios Unitarios de Exportación

La importancia de los precios unitarios por cada tallo vendido de rosas, es porque las ventas es un instrumento financiero que puede impactar relativamente en los estados financieros de la compañía, permite llevar cuenta y razón de las actividades del giro habitual de un negocio. Además, proporciona información confiable para predecir las consecuencias económicas de la misma.

El precio es uno de los elementos más relevantes para competir. Sin embargo, no es el único. Del conocimiento que tengamos de los otros elementos que inciden en el cierre de una negociación, depende en gran medida que la empresa y sus productos permanezcan en los mercados internacionales.

Para establecer precios en el extranjero se deben considerar muchos de los mismos factores usados en el establecimiento de precios para el mercado local. Estos factores incluyen competencia; costos tales como producción, empaque, transporte y manejo, gastos de promoción y venta; la demanda que existe hacia su producto o servicio y el precio máximo que el mercado está dispuesto a pagar.

Existen tres métodos comunes para establecer el precio de las exportaciones:

- **Precio Local**

“Es un método común pero no necesariamente apropiado para establecer precios para las exportaciones. Este sistema utiliza el precio del producto o servicio para el mercado local como base y se le agrega el costo de exportación, incluyendo empaque, envío y seguros. (http://www.susta.org/espanol_export/pricing.html#pricing).”

Debido a que el precio local ya incluye una asignación de los costos de la comercialización local, los precios determinados usando este método podrían ser demasiado altos para ser competitivos.

- **Precio más Costos Incrementados**

“Determina una unidad de costo básica que toma en consideración los costos de producción y venta de los bienes para exportación y luego agrega un sobreprecio para llegar al margen de ganancia deseado”.

“Para determinar el precio usando este método, primero se establece el "costo base de exportación", eliminando el margen de ganancia y el costo de la venta local. Además del costo base, se incluyen los gastos genuinos de la exportación (gastos fijos de exportación, empaques especiales, envío, costos portuarios, seguros, comisiones en el extranjero y asignaciones para la promoción de ventas y publicidad) y el precio unitario para llegar al margen de ganancia deseado”. Torres G. (2008). Contabilidad de costos y presupuestos para la gestión financiera. Chile: Legal Publishing.

- **Modificación del Costo**

“Implica reducir la calidad de un artículo usando materiales más baratos, simplificando el producto o modificando su plan de comercialización, lo que baja el”. Torres G. (2008). Contabilidad de costos y presupuestos para la gestión financiera. Chile: Legal Publishing.

2.1 La Contabilidad

2.1.1 Definición

Según el Instituto Guatemalteco de Contadores Públicos y Auditores (IGCPA), define la contabilidad de la siguiente manera: “La contabilidad es una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuralmente información financiera, la cual expresa en unidades monetarias las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afecta, con el objeto de facilitar a los diversos interesados en tomar decisiones en relación con dicha entidad económica”.

a. Contabilidad General

Es una rama de la contabilidad, en la que las técnicas contables se aplican a las actividades de tipo general, sin especificar una rama especial, como modelo elemental se puede tomar el de un comerciante individual; esta se rige por las normas fundamentales y legales establecidas para un buen desarrollo.

b. Contabilidad Agrícola

“La contabilidad agrícola es una rama de la contabilidad general, netamente especializada y su contabilización se realiza de la misma manera que la contabilidad de costos industriales”. Aguilar, Alonso, Baños, Espinosa Juares. (1983) Aspectos Económicos y Administrativos de la empresa agropecuaria. México: Editorial Limusa.

“En otras palabras es el registro y ordenamiento de la información de las transacciones practicadas en unidades económicas dentro de las empresas agropecuarias con el objeto de cuantificarlas, para tomar decisiones de carácter administrativo”. Aguilar, Alonso, Baños, Espinosa Juares. (1983) Aspectos Económicos y Administrativos de la empresa agropecuaria. México: Editorial Limusa.

✓ Costos

Según el Diccionario de la Real Academia Española, “costo es el valor de un producto o servicio”.

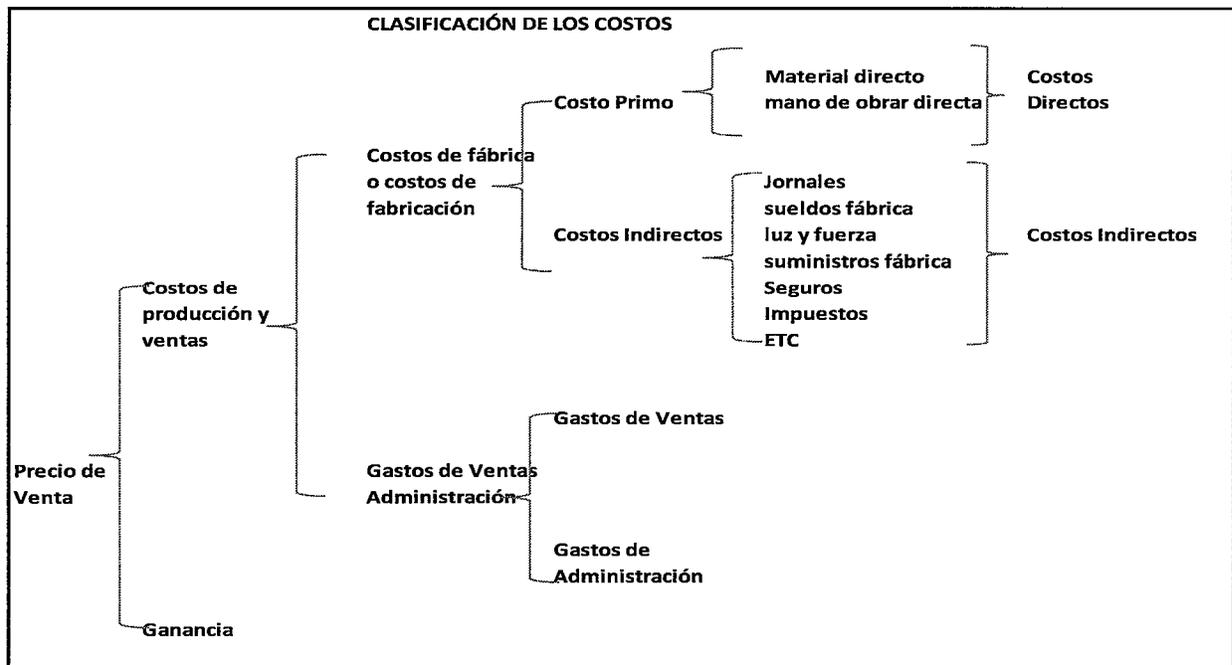
En otras definiciones se dice que costo, es el valor cedido por una entidad para la obtención de bienes o servicios, a fin de obtener una mercancía en la cantidad requerida y transportarla al lugar deseado. “Según concepto contable, los costos son aquellos recursos dados a cambio para alcanzar un objetivo específico. En términos contables, los costos representan los desembolsos o quetzales que deben ser pagados para adquirir bienes y servicios. Para guiar sus decisiones el gerente requiere datos relacionados con una variedad de objetivos. Él quiere conocer el costo de algo, ese algo puede ser un producto o un grupo de productos.”

✓ Elementos del Costo

Como se puede apreciar en la figura 1 (clasificación de los costos 1) estos son susceptibles de clasificarse en tres elementos distintos, 1) material, 2) mano de obra, 3) costos directos y 4) costos indirectos.

Figura 1 - Clasificación de los costos

Elementos del Costo



Fuente: Elaboración propia.

a. Material Directo

“Es el costo de cualquier material, que entra a formar parte del producto que se está produciendo o fabricando”. Torres G. (2008). Contabilidad de costos y presupuestos para la gestión financiera. Chile: Legal Publishing.

b. Mano de Obra Directa

“Es el costo de cualquier trabajo realizado, con el producto que cambie la forma, apariencia o naturaleza del material que entra a ser parte de producto”. Torres G. (2008). Contabilidad de costos y presupuestos para la gestión financiera. Chile: Legal Publishing.

c. Cargos Directos

“Otros costos en que incurre directamente la producción en la manufactura de un producto en particular, por ejemplo, herramientas especiales usadas exclusivamente para ese producto”. Torres G. (2008). Contabilidad de costos y presupuestos para la gestión financiera. Chile: Legal Publishing.

d. Costo Indirecto

“Son otros costos necesarios en la operación de la producción, pero de naturaleza demasiado general, para que puedan cargarse directamente al costo de determinado producto”. Torres G. (2008). Contabilidad de costos y presupuestos para la gestión financiera. Chile: Legal Publishing.

✓ Material Indirecto

“Comprende todo el material no usado como parte inmediata del producto que se produce, como ejemplos pueden citarse los insumos y suministros, como los lubricantes usados en la maquinaria, pick ups, camiones, aceite de combustible, entre otros, todo aquel material o suministro que sea utilizado en la producción de un bien o producto”. Torres G. (2008). Contabilidad de costos y presupuestos para la gestión financiera. Chile: Legal Publishing.

✓ Mano de Obra Indirecta

“Comprende todos los trabajos de supervisión, asistencias no utilizadas directamente en el producto manufacturado, se incluyen también aunque en muchas ocasiones se muestren por separado, y como ejemplo podemos citar, capataces, mano de obra no especializada, supervisores, jefes de departamento, entre otros”. Torres G. (2008). Contabilidad de costos y presupuestos para la gestión financiera. Chile: Legal Publishing.

✓ Otros Costos Indirectos

“Son todos aquellos no causados por el producto producido, si no que se hacen en beneficio general de toda la planta o de parte de ella, y podemos citar la luz eléctrica, fuerza motriz, teléfonos, entre otros”. Torres G. (2008). Contabilidad de costos y presupuestos para la gestión financiera. Chile: Legal Publishing.

Los costos son la base de valuación de cualquier inventario, En el costo deben de incluirse todos los desembolso de adquisición, conversión, importación, y otros desembolsos directos e indirectos en que se incurra para llevar un Artículo a su condición de disponibilidad. Los costos se pueden llamar de distinta forma, y hay distintos tipos de costos los cuales se describen a continuación.

✓ Costo de Producción

“Conjunto de erogaciones necesarias para producir un producto, obra o servicio”. Torres G. (2008). Contabilidad de costos y presupuestos para la gestión financiera. Chile: Legal Publishing.

2.2 Sistema de Contabilidad

Dentro de sus objetivos principales se puede mencionar:

- a) La determinación del costo de un producto el cual se utiliza para establecer un precio de venta que a sus vez permitirá establecer si el producto elaborado o a elaborar, va a ser competitivo en el mercado frente a otros productos similares, tomando en cuenta las distintas alternativas que se presentan.
- b) Proporcionar un registro completo y oportuno de las transacciones comerciales con el objeto de implantar métodos de trabajo más eficientes, aumentar la productividad, reducir los costos y obtener mayor utilidad.
- c) Medición adecuada de la ejecución y aprovechamiento de los recursos.

2.3 Sistemas de Costos

“Es un conjunto de procedimientos, técnicas, registros o informes estructurados sobre la base de la teoría de la partida doble y otros principios técnicos, que tienen por objeto la determinación de los costos unitarios de la producción y el control de las operaciones de producción efectuadas”.

“Los sistemas contables para determinar los costos de producción están condicionados a las características de producción de la industria de que se trate, lo que quiere decir, que el sistema contable, deberá adaptarse a las necesidades de la empresa en cuestión”. Torres G. (2008). Contabilidad de costos y presupuestos para la gestión financiera. Chile: Legal Publishing.

2.4 Principales Sistemas de Costos

“La palabra costos ha sido aplicada a una variedad de circunstancias de los negocios relacionadas con diferentes clasificaciones de los costos, la compañía aplica en concordancia con la naturaleza de las operaciones de fabricación o producción, porque su actividad económica principal así lo exige, desde que se siembra el producto lleva un proceso cuidadoso de mantenimiento, hasta que es un producto terminado”. Torres G. (2008). Contabilidad de costos y presupuestos para la gestión financiera. Chile: Legal Publishing.

Capítulo 3

3. Metodología

La metodología se define como el enfoque y la orientación que se le puede dar al método para el estudio de la realidad de algo que se está investigando.

3.1 Observación

Es una actividad realizada por un ser vivo, que detecta y asimila los rasgos de un elemento, utilizando los sentidos como instrumentos principales, también es el uso sistemático de los sentidos orientados a la captación de la realidad que se quiere estudiar. Para tal efecto se estudiará a la compañía Exportadora de Rosas y Follajes, S.A., la cual tiene como actividad principal la producción y exportación de rosas, por lo tanto se tendrá la oportunidad de visitar las instalaciones, donde se aplicará el método de la observación directa, realizar entrevistas al personal involucrado en el proceso de ventas, así como con el personal administrativo y personal de planta o producción.

3.1.1 Observación Directa

Durante las visitas se aplicarán preguntas planteadas al personal involucrado en el proceso de ventas, tratando de que no se sientan presionados y comprometidos, el objeto principal será el recabar información de suma importancia, con el fin de revisar el proceso de cómo determinan los precios unitarios de las ventas de exportación en estudio.

3.1.2 Técnica

Para la realización de la presente investigación, se llevarán a cabo las siguientes técnicas de investigación:

La observación directa, la entrevista, descripción y documentación, además de realizar consultas a fuentes bibliográficas con esta última será enriquecida y fundamentada la presente investigación.

3.1.3 Sujeto de Investigación

La presente investigación se desarrollará dentro de una empresa exportadora de rosas, trabajando con un capital y con aportaciones del propietario que vive en Estados Unidos, con razón social Exportadora de Rosas y Follajes, Sociedad Anónima. La cual lleva operando dentro del mercado nacional, centroamericano y Norteamérica, desde 1997, se cuenta con el apoyo del Gerente Financiero, el Gerente de Mercadeo, el Gerente de Producción, y el Gerente de Recursos Humanos.

3.2 Entrevista

Se realizarán entrevistas con el Gerente de Mercadeo y el Gerente Financiero, para obtener información relevante e importante para el mejor entendimiento del proceso de facturación y la forma en que determinan los precios unitarios de exportación, además para conocer el tipo de clientes con que la empresa cuenta, conocer los canales de distribución y mercadeo que la empresa utiliza, de la entrevista con el Gerente Financiero, se podrán conocer los problemas que la compañía tiene para determinar sus precios unitarios de exportación, y el impacto financiero que pueden tener los mismos, si se hace de forma incorrecta.

3.3 Nivel de Investigación

El nivel de la investigación se realizará conforme al plan de investigación, donde se incluirán la mayoría de sus conceptos, por medio del cual se identificarán los procesos y las constancias de cómo realizan su trabajo, si los mismos se cumplen paso a paso y etapa por etapa.

3.4 Diseño de la Investigación

En el diseño de la investigación, será de una forma descriptiva, se analizarán los resultados obtenidos y se hará una investigación de campo, se estarán visitando las instalaciones de la compañía para conocer los sistemas, procesos y métodos en la facturación, y poder determinar si los precios unitarios de exportación los obtienen adecuadamente, con esto se llegará al objetivo de la investigación que se está realizando, además se utilizará la investigación documental, se consultaran libros, documentos bibliográficos, revistas, páginas de internet y la presentación de las preguntas realizadas en la entrevista.

3.4.1 Tipo de Investigación

Durante la etapa del diagnóstico se aplicará la investigación activa, la cual será dirigida a la aplicación inmediata, que permita resolver un problema en particular, mediante y durante el desarrollo de la Práctica Empresarial Dirigida. El problema específico que se investigará, estará sujeto a verificaciones dentro de las instalaciones de la compañía para su adecuada aplicación o estudio, el fin esperado será contribuir en gran parte a mejorar los procesos practicados y que se desarrollan comúnmente, al momento de realizar sus operaciones de la facturación y la determinación de sus precios unitarios de exportación. Se observará los días que sean necesarios, el manejo y el proceso de cómo determinan los precios unitarios de exportación, para que la facturación sea la correcta, de esta información, se sacará un análisis de lo que necesita la compañía objeto de estudio.

3.5 Población y Muestra

3.5.1 Población

La compañía cuenta con un total de 30 empleados en nómina y 450 en planilla, de los cuales todos están activos y recibiendo su debida remuneración.

3.5.2 Muestra

Establecer los objetivos de la investigación, para hacer necesaria la aplicación de herramientas, y así comparar, medir, delimitar y determinar las personas con la que será necesaria contar para llevar a cabo la presente investigación, para lo cual se seleccionan puntos adecuados y medibles de la compañía.

3.6 Instrumentos de Recolección de Datos

Los instrumentos que serán utilizados dentro de la presente investigación son:

3.6.1 Validación del Instrumento

Se utilizará como instrumento la guía de observación, con la cual se tomarán en cuenta todos los aspectos relevantes e importantes de los procesos, realizando visitas a la compañía, haciendo preguntas estructuradas y definidas mediante entrevistas, las cuales serán trasladadas al personal de la compañía que esté directamente vinculada al proceso de facturación, además con el Gerente Financiero.

La guía será estructurada para evaluar aspectos generales de la compañía, tales como: registros financieros, políticas y procedimientos, controles internos, evaluar los registros y procesos de la facturación y cómo es que determinan los precios unitarios de exportación.

3.6.2 Puestos Claves Sujetos a Investigación

Se detallan los puestos claves dentro de la compañía, que están directa o indirectamente vinculados al proceso de la facturación y determinación de los precios unitarios de exportación.

a) Gerente Financiero

Se cuenta con la autorización del Gerente Financiero, para realizar el trabajo de investigación y la presentación de la propuesta, con el fin primordial de mejorar sus procesos de determinación de los precios unitarios de exportación y que se tenga un valor agregado para la compañía.

b) Gerente de Producción

Se hará una entrevista con el Gerente de Producción, para obtener información acerca del proceso productivo de las rosas, conocer físicamente la maquinaria, equipo, así como el proceso de fertilización y empaque del producto, es decir, todo lo necesario para que las rosas estén listas para la venta.

c) Gerente de Mercadeo

Se hará una entrevista con el Gerente de Mercadeo, para conocer el movimiento de ventas, así mismo conocer las fortalezas y debilidades del mismo, su colocación a nivel nacional e internacional, esto con el fin de conocer y saber cuál es el método y proceso que utilizan para determinar los precios unitarios de exportación.

d) Contador General

Dentro del trabajo de la investigación, se tiene contemplado tener entrevistas con el contador general, para conocer el tratamiento financiero y fiscal de la facturación, así como obtener los análisis que realizan después de cada facturación.

3.7 Técnicas de Análisis de Datos

Toda la información será recolectada a través de los diferentes métodos descritos en párrafos anteriores, la cual será procesada y analizada de forma cuantitativa, ya que de esta forma se puede realizar operaciones aritméticas, además de utilizar la técnica cuantitativa, ya que bajo este tipo de análisis se llega a indagar las variables y contextos utilizados dentro del proceso de facturación, y esta a su vez permite obtener una idea de cómo se determinan los precios unitarios de exportación.

Capítulo 4

Presentación y Análisis de Resultados

4.1 De la Observación

Durante la observación realizada en las instalaciones de la compañía se obtuvo información importante en el proceso de la facturación y la determinación de los precios unitarios de exportación, donde se pudo observar la forma en que se determinan los precios, en las diferentes medidas de tallos de rosas (tallos de 40, 50, 60 y 70 centímetros), en el área de producción se pudo observar el proceso de cómo se cultiva una rosa, desde la preparación del suelo, siembra, mantenimiento vegetativo, hasta su corte, en el área de post cosecha, las limpian, las empacan en bolsas y cajas, utilizan etiquetas las cuales se imprimen en la compañía para identificar el producto.

El método que la compañía en estudio utiliza para la valuación de sus inventarios es el de promedio ponderado, por lo que no representa ningún problema debido a que según el Decreto 10-2012 del Congreso de la República de Guatemala, Ley de Actualización Tributaria, en el Artículo 41, Valuación de Inventarios, reconoce 4 sistemas de valuación, las cuales son:

1. Costo de producción
2. Primero en entrar primero en salir (PEPS)
3. Promedio ponderado
4. Precio histórico del bien.

Al final de cada mes, no se analizan correctamente los costos de producción, para establecer correctamente los precios unitarios de exportación y así obtener el costo marginal por cada tallo de rosa producido y vendido. No se cuenta con un sistema adecuado para inventariar los tallos de rosas que se producen y al mismo tiempo las que se venden, es por eso que los precios unitarios de exportación los determinan de una manera inadecuada, toda esta información la trabajan en

hojas electrónicas, en estas llevan el control de su inventario de lo producido y vendido por día, da lugar a que no se determine de la forma correcta el precio unitario de cada rosa exportada.

No tienen referencia de precios unitarios de exportación históricos promediados por lo que existen limitaciones cuando se usan para la planificación y el control de las facturaciones y operaciones, esto no permite que se hagan comparaciones de ventas realizadas en diferentes períodos.

4.2 De la Entrevista

Durante las entrevistas realizadas a los Gerentes de la compañía, brindaron información importante de las operaciones que realizan, las cuales se detallan a continuación:

4.2.1 Gerente Financiero

Debido a que el sistema que se utiliza actualmente, no cuenta con la valuación correcta de los precios unitarios reales de exportación, la ganancia marginal se ve afectada y en la mayoría de los productos que se cultivan pasa lo mismo, no refleja el precio real del mismo, el sistema determina un precio diferente aunque las medidas de tallos sean las mismas, es por eso que surge una diferencia entre un precio y otro, esto implica que tengan efectos fiscales y legales para la compañía, con estos problemas en el sistema se hace necesario realizar la determinación del precio unitario de exportación de forma manual, lo cual conlleva a tener errores de cálculos.

4.2.2 Gerente de Mercadeo y Ventas

Según la entrevista realizada al Gerente de mercadeo y ventas de la compañía, indica los procedimientos realizados para llevar hasta el cliente el producto terminado o sea los tallos de rosas producidas.

✓ Análisis de Inventarios

Para facturar a los clientes, el personal de mercadeo y ventas realiza el análisis de las existencias de inventario, conjuntamente con el personal de logística que se encuentra en el área de empaque, el producto que la compañía distribuye y exporta en su mayoría es solamente para exportar a países como Estados Unidos, El Salvador, Honduras y Costa Rica, por tal razón el personal de ventas puede anticiparse a los pedidos de los clientes, se solicita al personal de logística y al departamento de producción, la cantidad de rosa que se necesita y así mantener en existencia, para luego distribuir y enviar a tiempo los embarques dicho producto.

✓ Facturación

El cliente, por medio del personal de mercadeo realiza una solicitud de lo que necesita, la misma es ingresada al sistema, el cual indica la existencia total de la cantidad solicitada, luego se genera la factura electrónica contable y se procede a enviar la información al personal de logística, éste a su vez prepara el producto y lo envía en un contenedor al aeropuerto internacional La Aurora, para que sea embarcado, previo tiene que cumplir con los requisitos de certificación y aduana, para que el producto se vaya a su destino sin ningún inconveniente.

✓ Distribución

La compañía cuenta con dos camiones refrigerados, para el traslado del producto y que el mismo se mantenga fresco, cuando son temporadas altas contrata a transportes de terceras personas, los cuales se encargan de llevar el producto al aeropuerto internacional La Aurora.

4.2.3 Gerente de Producción

En la entrevista con el Gerente de producción indicó lo siguiente:

La recepción de insumos, suministros y materiales se realiza a través de un sistema, previo a recibirlos en bodega, se realiza una orden de compra emitida por el departamento de compras, estas cantidades de insumos, suministros y materiales son ingresados a bodega. Una vez

ingresado a bodega, el encargado de la misma, lleva el control de las existencias físicas, además del control de lo que el Gerente de producción le solicita diariamente.

- Requisiciones de Productos

El sistema genera una requisición de insumos, conforme a lo que le pide el supervisor de producción, esta requisición es firmada y autorizada por el Gerente del departamento de producción. Después de generar la requisición, el encargado de bodega debe descargar del sistema de inventarios los insumos, suministros y materiales que utilizan según sea la necesidad de fertilización y riego.

- Producción

El corte de los tallos de rosas, se realiza mediante las órdenes de producción, por lo regular las órdenes de producción las hacen semanalmente, dependiendo si cada tallo ya está listo para su corte. Cuando el personal de bodega tiene listo el material que se utilizará en cada orden de producción, este es trasladado por el personal de bodega a dicha área, con sus respectivas etiquetas que identifican los materiales y la orden de producción, en espera de su turno para su producción. Cuando el momento ha llegado para cortar una orden de producción de tallos, el supervisor de área da la orden para empezar a cortar los tallos de rosas requeridas. Luego de seguir las indicaciones y terminado el corte de las rosas, estas pasan a la etapa de control de calidad, desintoxicado, encajado y etiquetado, el cual ya está listo para la exportación.

- Control de Calidad

Control de calidad, realiza las pruebas físico-químicas y confirma que el producto cumple con los controles fitosanitarios establecidos por el MAGA. Estos resultados son colocados en el sistema y se confirma que el producto está aceptado, luego queda liberado automáticamente para su venta. Para cada orden de producción se genera un envío, el cual se traslada para el departamento de logística, donde se indica que el producto ya fue revisado.

- Desintoxicado, Encajado y Etiquetado

Cuando el producto ha sido examinado en su totalidad por control de calidad, este pasa a la etapa de desintoxicado, encajado y etiquetado. El proceso comienza con cortar el tamaño requerido por el departamento de mercadeo, desintoxicación con químicos especiales, empaçado con hules, bolsas, encajado y etiquetado. En cada empaque colocan la etiqueta del tamaño del tallo de la rosa, 40, 50, 60 y 70 centímetros, según sea el caso en la orden de producción.

- Traslado de Producto Terminado al Cuarto Frío

Luego de finalizado el proceso de producción, el producto terminado es trasladado del área de empaque al cuarto frío, donde permanecerá de dos a tres días, hasta el despacho a los clientes.

4.3 Análisis de la Información

4.3.1 Análisis Fiscal

En el periodo 2013, en los registros contables de la compañía, se encuentra un rubro de Q.393,279.56 equivalente a US\$.50,154.44; por ajustes de crédito fiscal de periodos anteriores, que forman parte del rubro de la cuenta de “Otras Cuentas por Cobrar”, en el Estado de Situación Financiera y se encuentran en el proceso de contencioso, cumple con la presentación oportuna de las declaraciones de los impuestos a los cuales está afecta, evitando pagar multas por presentación extemporánea de los mismos.

4.3.2 Análisis Contable

Dentro del análisis realizado al sistema contable de la empresa, se logró verificar que el sistema no cuenta con las herramientas, para determinar los precios unitarios de exportación de forma adecuada, el mismo realiza la valuación pero a un precio estándar, este precio está basado en valores ingresados al sistema por la valuación de los productos a nivel internacional, lo cual se ve reflejado en las ventas a un precio más bajo que el costo, lo cual repercute en el resultado financiero de la compañía, obteniendo resultados negativos. A continuación se presentan cuadros

ilustrativos, donde se pueden observar los precios unitarios de exportación, los costos unitarios y la determinación de dichos costos, los cuales fueron proporcionados por la compañía.

Hoja Técnica de Precios Unitarios

La compañía proporcionó las hojas técnicas, que utiliza para determinar los precios unitarios de exportación, esto depende del tipo de producto que se vaya a exportar, para el estudio de investigación se detallan en los siguientes cuadros:

Cuadro 1
Exportadora de Rosas y Follajes, S.A.
Estadística de ventas de rosas por tallos
Del 01 de enero al 31 de diciembre 2013

| Tamaño | Rosas | | | | | |
|---------|-------------------|--------------|------------------|--------------|-------------------|---------------|
| | Real | | | | | |
| | Exportación | | Local | | Totales | |
| | Tallos | % | Tallos | % | Tallos | % |
| 40 cms. | 1,362,838 | 10.6% | 984 | 0.0% | 1,363,822 | 10.6% |
| 50 cms. | 7,615,567 | 59.1% | 880 | 0.0% | 7,616,447 | 59.1% |
| 60 cms. | 1,434,539 | 11.1% | - | 0.0% | 1,434,539 | 11.1% |
| 70 cms. | <u>466,656</u> | <u>3.6%</u> | <u>2,009,585</u> | <u>15.6%</u> | <u>2,476,241</u> | <u>19.2%</u> |
| Total | <u>10,879,600</u> | <u>84.4%</u> | <u>2,011,449</u> | <u>15.6%</u> | <u>12,891,049</u> | <u>100.0%</u> |

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro 1, la venta de tallos de rosas, en las medidas de 40, 50, 60 y 70 centímetros, se indica que el 84.4% y el 15.6% a la venta realizada en Guatemala. Su producto líder, es el de las rosas es el que más se exporta a países como: Estados Unidos con un 79% y el 5.4% a El Salvador, Honduras y Costa Rica, los que hacen el total de la venta del 84.4%, la que se puede observar en la gráfica que se presenta en el Anexo I.

Esta información proviene de la facturación que se contabiliza mensualmente y se determina a través de cuadros estadísticos que se manejan dentro de la compañía, la medida del tallo se

determina desde el momento en que se corta la rosa, es así como se obtiene cuantos tallos se venden de cada medida y para donde es su destino.

Cuadro 2

Exportadora de Rosas y Follajes, S.A.

Estadística de ingresos en US\$. Dólares

Del 01 de enero al 31 de diciembre 2013

| Tamaño | Rosas | | | | | |
|---------|------------------|--------------|----------------|-------------|------------------|---------------|
| | Real | | | | | |
| | Exportación | % | Local | % | Totales | % |
| | US\$. | | US\$. | | US\$. | |
| 40 cms. | 295,942 | 11.5% | 154 | 0.0% | 296,095 | 11.5% |
| 50 cms. | 1,742,978 | 67.5% | 256 | 0.0% | 1,743,233 | 67.5% |
| 60 cms. | 312,681 | 12.1% | - | 0.0% | 312,681 | 12.1% |
| 70 cms. | <u>73,330</u> | <u>2.8%</u> | <u>156,483</u> | <u>6.1%</u> | <u>229,813</u> | <u>8.9%</u> |
| Total | <u>2,424,931</u> | <u>93.9%</u> | <u>156,892</u> | <u>6.1%</u> | <u>2,581,823</u> | <u>100.0%</u> |

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro 2, los ingresos obtenidos de las exportaciones y de la venta local indica que el 93.9% corresponde a la venta de exportación y el 6.1% a la venta realizada en Guatemala. Del total de ventas de exportación, el 88% se vende a Estados Unidos, el 5.9% a Centroamérica, mientras que el 6.1% se vende en Guatemala, la que se puede observar en la gráfica que se presenta en el Anexo II.

Esta información proviene de la facturación que se contabiliza mensualmente y se determina a través de cuadros estadísticos que se manejan dentro de la compañía, la forma que se determina el total que le corresponde a cada medida, es multiplicando el precio unitario del tallo, (los precios se indican en el cuadro 3), por el total de tallos vendidos.

Ejemplo: 1,362,338 tallos de 40 cms. (cuadro 1) * 0.2172 precio unitario (cuadro 3) es igual a US\$.295,942.00 (cuadro 2)

Cuadro 3

Exportadora de Rosas y Follajes, S.A.

Estadística de precios en US\$. en Dólares

Del 01 de enero al 31 de diciembre 2013

| Tamaño | Rosas | | |
|---------|---------------|---------------|---------------|
| | Real | | |
| | Exportación | Local | Totales |
| 40 cms. | 0.2172 | 0.1561 | 0.2171 |
| 50 cms. | 0.2289 | 0.2905 | 0.2289 |
| 60 cms. | 0.2180 | - | 0.2180 |
| 70 cms. | <u>0.1571</u> | <u>0.0779</u> | <u>0.0928</u> |
| Total | <u>0.2229</u> | <u>0.0780</u> | <u>0.2003</u> |

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro 3, el precio unitario que se utiliza para la exportación, el determinado es el que se toma como base para las ventas de exportación para el siguiente año de venta, la forma en que se

determina es, dividiendo el total de ingresos en US\$ dólares, entre el total de los tallos vendidos, por ejemplo:

$$\frac{\text{Total de ingresos en US\$ (cuadro 2)}}{\text{Tallos vendidos (cuadro 1)}} = \frac{2,581,823}{12,891,049} = 0.2003$$

Los 0.2003 centavos de dólar, es el precio unitario que se determina del total de las ventas y del total de tallos vendidos, incluyendo lo que se vende localmente, como se observa en el cuadro 3.

Esta información se obtiene a través de cuadros estadísticos que la compañía maneja internamente, se trabaja en un cuadro de Excel, debido a que carece de un sistema confiable para la determinación de los precios correctos de cada tallo y de cada producto que vende.

Cuadro 4

Exportadora de Rosas y Follajes, S.A.

Comparativo de precios unitarios de los años 2012 y 2013

Del 01 de enero al 31 de diciembre 2013

| <u>Descripción del producto</u> | <u>Precios unitarios de venta</u> | | | |
|---------------------------------|-----------------------------------|--------------|-------------------|--------------|
| | <u>2013</u> | <u>2012</u> | <u>Diferencia</u> | <u>%</u> |
| Rosas | 0.200 | 0.184 | 0.016 | 8.8% |
| Lirios | 0.461 | 0.456 | 0.006 | 1.3% |
| Alcachofa | 0.746 | - | 0.746 | 0.0% |
| Mini rosas | 0.253 | - | 0.253 | 0.0% |
| Arándanos | <u>4.211</u> | <u>2.600</u> | <u>1.611</u> | <u>62.0%</u> |

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro 4, los precios unitarios de exportación del 2013, comparados con los del 2012, en el producto líder que son las rosas, hay una diferencia favorable de US\$.0.016 que representa un 8.8% de variación positiva para la compañía, esto indica que las ventas se incrementaron en el año 2013. Sin embargo, los costos unitarios también se incrementaron, los cuales se presentan en el siguiente cuadro.

Cuadro 5

Exportadora de Rosas y Follajes, S.A.

Comparativo de costos unitarios de los años 2012 y 2013

Del 01 de enero al 31 de diciembre 2013

| <u>Descripción del producto</u> | <u>Costos unitarios</u> | | | |
|---------------------------------|-------------------------|--------------|-------------------|---------------|
| | <u>2013</u> | <u>2012</u> | <u>Diferencia</u> | <u>%</u> |
| Rosas | 0.213 | 0.202 | 0.011 | 5.4% |
| Lirios | 0.485 | 0.516 | (0.030) | -5.9% |
| Alcachofa | 2.122 | - | 2.122 | 0.0% |
| Minis rosas | 0.106 | - | 0.106 | 0.0% |
| Arándanos | <u>19.862</u> | <u>7.963</u> | <u>11.899</u> | <u>149.4%</u> |

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro 5, los costos de las rosas del 2013; tienen un incremento de US\$.0.011 comparados con el 2012, representando un 5.4% de variación negativa para la compañía. Los costos unitarios, se determinan de los costos totales de producción más los gastos operativos de la compañía, dividido el total de la producción del producto que se cultiva, por ejemplo:

$$\frac{\text{Total costos de producción} \quad \underline{\text{US\$2,617,818}}}{\text{Total de producción de tallos} \quad 12,283,702} = 0.213$$

En el cuadro 6 se presentan los costos totales de producción en la línea del total de costos producción más los gastos operativos y en el cuadro 7 se presenta la producción total de tallos de rosas.

Cuadro 6
Exportadora de Rosas y Follajes, S.A.
Estado de resultados de rosas
Del 01 de enero al 31 de diciembre 2013
Cifras expresadas en Dólares

| <u>Descripción</u> | Rosas | |
|--|------------------|------------|
| | <u>US\$</u> | <u>%</u> |
| Ventas netas | 2,581,823 | 100% |
| Costo de ventas | | |
| Costos directos de producción | 1,338,981 | 52% |
| Costos directos de post cosecha | <u>434,177</u> | <u>17%</u> |
| Total costo de ventas | <u>1,773,157</u> | <u>69%</u> |
| Margen bruto | 808,666 | 31% |
| Costos indirectos de producción | | |
| Costos indirectos de producción | 346,642 | 14% |
| Depreciaciones y amortizaciones | <u>398,103</u> | <u>16%</u> |
| Total de costos indirectos de producción | <u>744,744</u> | <u>29%</u> |
| Total costos de producción | <u>2,517,902</u> | <u>98%</u> |
| Gastos operativos | | |
| Gastos de administración | 79,183 | 3% |
| Gastos de ventas | <u>20,733</u> | <u>1%</u> |
| Total gastos operativos | <u>99,916</u> | 4% |
| Total costos de producción + gastos operativos | 2,617,818 | 102% |
| Ganancia (pérdida) bruta | <u>(35,995)</u> | <u>-2%</u> |

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro 6, se muestra el total de los costos que influyen directamente con la producción, los costos directos de producción, de post cosecha y los indirectos se integran por: material de empaque, fertilizantes, pesticidas, los trajes que los trabajadores usan en el campo, el combustible, la energía eléctrica, los salarios, las cuota patronal IGSS, las provisiones de las prestaciones laborales y otros gastos menores.

Cuadro 7
Exportadora de Rosas y Follajes, S.A.
Reporte de producción de tallos
Del 01 de enero al 31 de diciembre 2013

| Tamaño | Rosas | |
|--------------------|------------|--------|
| | Real | |
| | Tallos | % |
| 40 cms. | 1,833,933 | 14.9% |
| 50 cms. | 7,500,870 | 61.1% |
| 60 cms. | 1,924,827 | 15.7% |
| 70 cms. | 1,008,072 | 8.2% |
| Producción perdida | 16,000 | 0.1% |
| Totales | 12,283,702 | 100.0% |

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro 7, la producción total de tallos por medidas de 40, 50, 60 y 70 centímetros durante el 2013, de la producción total un 0.1% se perdió por falta de venta y estar mucho tiempo en los cuartos fríos.

Cuadro 8

Exportadora de Rosas y Follajes, S.A.

Variación del precio unitario de exportación contra los costos unitarios

Del 01 enero al 31 de diciembre 2013

| <u>Descripción del producto</u> | Precios unitarios de venta | Costos unitarios | Diferencia | % |
|---------------------------------|----------------------------|------------------|-----------------|---------------|
| Rosas | 0.200 | 0.213 | (0.013) | -6.0% |
| Lirios | 0.461 | 0.485 | (0.024) | -4.9% |
| Alcachofa | 0.746 | 2.122 | (1.376) | -64.9% |
| Mini rosas | 0.253 | 0.106 | 0.146 | 137.5% |
| Arándanos | <u>4.211</u> | <u>19.862</u> | <u>(15.652)</u> | <u>-78.8%</u> |

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro 8, los precios unitarios de exportación de rosas, tienen una diferencia negativa de US\$.0.013 con relación a los costos, esto indica que la compañía vende su producto a un precio más bajo, de lo que le cuesta producir.

Se observa que los otros cultivos que se producen, se venden a un precio más bajo de lo que le cuesta producir, esto indica que no son rentables producirlos, si siguen en esa misma línea en los siguientes años, la compañía tiende a obtener pérdidas financieras.

Cuadro 9

Exportadora de Rosas y Follajes, S.A.

Comparación de los precios unitarios reales con el presupuesto

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2013

| <u>Descripción</u> | Rosas | | | | | |
|---------------------------------------|-------------|----------|--------------------|----------|-------------------------|----------|
| | <u>Real</u> | | <u>Presupuesto</u> | | <u>Diferencia + (-)</u> | |
| | <u>US\$</u> | <u>%</u> | <u>US\$</u> | <u>%</u> | <u>US\$</u> | <u>%</u> |
| Costos de producción | | | | | | |
| Costos directos de producción | 0.109 | 51% | 0.117 | 52% | -0.010 | 67% |
| Costos directos de post cosecha | 0.035 | 17% | 0.033 | 15% | 0.000 | -21% |
| Total costos directos producción | 0.144 | 68% | 0.150 | 67% | -0.010 | 46% |
| Costos indirectos de producción | | | | | | |
| Costos indirectos de producción | 0.028 | 13% | 0.031 | 14% | 0.000 | 19% |
| Depreciaciones y amortizaciones | 0.032 | 15% | 0.037 | 16% | 0.000 | 37% |
| Total costos indirectos de producción | 0.061 | 28% | 0.068 | 30% | -0.010 | 56% |
| Total costos de producción | 0.205 | 96% | 0.218 | 97% | -0.010 | 102% |
| Gastos operativos | | | | | | |
| Gastos de administración | 0.006 | 3% | 0.007 | 3% | 0.000 | 6% |
| Gastos de ventas | 0.002 | 1% | 0.001 | 0% | 0.000 | -8% |
| Total gastos operativos | 0.008 | 4% | 0.008 | 3% | 0.000 | -2% |
| Total costos unitarios | 0.213 | 100% | 0.226 | 100% | -0.01 | 100% |

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro 9, se observa que los costos unitarios, comparados con lo presupuestado, tienen una variación positiva de US\$.0.012, esto indica que la compañía realiza bien su presupuesto, sin embargo, se observa que los costos directos de post cosecha son los de mayor impacto, con un 21% de variación negativa. Los costos unitarios se determinan de la forma en que se indica en el cuadro 8, de la misma forma se determinan los costos unitarios proyectados, esto sirve como parámetro para ver si la compañía proyectó de forma correcta sus costos.

4.3.3 Análisis de la Auditoría

Dentro de la recopilación de datos, observación directa, entrevistas con los directivos y trabajadores, tanto administrativos como de producción se pudo establecer que si existe seguimiento de procesos, al igual una verificación posterior, por lo que tienen análisis de comparación de los resultados obtenidos, dentro el área contable, cuenta con asesoría en temas tributarios los cuales son analizados posteriormente, cuando el departamento contable tiene sus resultados a los diez días siguientes del mes siguiente, por lo que el análisis de partidas contables es verificada y no se limita a la cuantificación y cualificación de documentos contables relacionados a la parte fiscal.

Dentro de la revisión de cálculos, se toma muestra de libros de ventas y del libro de compras, a efecto de comprobar documentos que tienen mayor importancia en sus operaciones como las pólizas de importación, las facturas de proveedores más significativos, el pago de los impuestos de la importación.

Las ventas realizadas a los clientes por medio de su facturación al crédito, están soportadas con facturas electrónicas, su declaración aduanera, su fitosanitario y su documento de embarque o carta de porte, lo que asegura a la compañía de cualquier contingencia fiscal y aseguran la recuperación de las ventas mediante un proceso penal si así fuera necesario, además asegura la recuperación del crédito fiscal ante la Superintendencia de Administración Tributaria, porque cuenta con toda su documentación de respaldo.

4.4 Análisis de Estados Financieros

A continuación se presenta un comparativo de los estados de resultados de los años 2012 y 2013, esta información fue obtenida a través del gerente de finanzas, para lo cual se realizaron índices financieros para determinar la razonabilidad de la operación de las cuentas.

Cuadro 10
Exportadora de Rosas y Follajes, S.A.
Estado de resultados
Cifras expresadas en Dólares

| <u>Descripción</u> | 2013 | | 2012 | | Variaciones | |
|------------------------------------|-------------|----------|-------------|----------|-------------|----------|
| | <u>US\$</u> | <u>%</u> | <u>US\$</u> | <u>%</u> | <u>US\$</u> | <u>%</u> |
| Ventas | | | | | | |
| Rosas | 2,560,864 | 86.90% | 2,324,363 | 88.40% | 236,501 | 10.20% |
| Lirios | 353,861 | 12.00% | 305,096 | 11.60% | 48,765 | 16.00% |
| Alcachofas | 25,087 | 0.90% | - | 0.00% | 25,087 | 0.00% |
| Arándanos | 653 | 0.00% | 352 | 0.00% | 301 | 85.40% |
| Mini rosas | 6,727 | 0.20% | 229 | 0.00% | 6,497 | 2832.10% |
| Total ventas | 2,947,192 | 100.00% | 2,630,042 | 100.00% | 317,151 | 12.10% |
| Costo de ventas | | | | | | |
| Costos directos de producción | 1,723,376 | 58.50% | 1,464,901 | 55.70% | 258,475 | 17.60% |
| Costos directos de post cosecha | 510,010 | 17.30% | 457,373 | 17.40% | 52,637 | 11.50% |
| Costos indirectos de producción | 381,975 | 13.00% | 357,684 | 13.60% | 24,291 | 6.80% |
| Total costo de ventas | 2,615,580 | 88.70% | 2,280,112 | 86.70% | 335,468 | 14.70% |
| Margen bruto | 331,612 | 11.30% | 349,929 | 13.30% | -18,317 | -5.20% |
| | | | | | | |
| Gastos operativos | | | | | | |
| Gastos de administración | 87,254 | 3.00% | 80,274 | 3.10% | 6,980 | 8.70% |
| Gastos de ventas | 22,847 | 0.80% | 38,721 | 1.50% | -15,874 | -41.00% |
| Total gastos operativos | 110,101 | 3.70% | 118,995 | 4.50% | -8,894 | -7.50% |
| Resultado operativo | 221,511 | 7.50% | 230,935 | 8.80% | -9,423 | -4.10% |
| Otros ingresos (gastos) | -27,568 | -0.90% | -444 | 0.00% | -27,124 | 6105.70% |
| | 193,943 | 6.60% | 230,490 | 8.80% | -36,548 | -15.90% |
| Resultado antes dep. y amort. | | | | | | |
| Depreciaciones y amortizaciones | 438,682 | 14.90% | 370,802 | 14.10% | 67,880 | 18.30% |
| Ganancia (pérdida) antes de impto. | -244,739 | -8.30% | -140,311 | -5.30% | -104,427 | 74.40% |
| Impuesto sobre la renta | 23,647 | 0.80% | 58,200 | 2.20% | -34,553 | -59.40% |
| Ganancia (pérdida) neta | -268,386 | -9.10% | -198,511 | -7.50% | -69,875 | 35.20% |
| Resultados acum. (inicial) | -1,124,749 | | -1,261,462 | | 136,713 | -10.80% |
| Resultados acumulados (final) | -1,393,135 | | -1,459,974 | | 66,838 | -4.60% |

Fuente: Elaboración propia.

En el estado de resultados se puede observar que las ventas de las rosas tienen mayor representatividad con un 86.9% en el 2103 y un 88.4% en el 2012, con una variación positiva de un 10.2% en comparación al año anterior, el gran total de ventas tienen un incremento del 12.1% lo que indica que las ventas subieron considerablemente.

En el rubro de los costos se puede identificar que en el 2103; los costos directos de producción son los más representativos con un 58.5%, seguido de los costos directos de post cosecha con un 17.3% y los costos indirectos de producción con un 13%, lo que implica que la compañía obtenga una pérdida de US\$.268,386.00 que representa un -9.1% en los estados financieros.

A continuación se presenta el cuadro 11, donde se observa la forma en que están integrados en el estado de resultados, los costos directos de producción, los de post cosecha y los indirectos de producción, los cuales tienen mayor relevancia en el estado de resultados.

Cuadro 11

Comparación de los costos directos de producción rosas con el presupuesto

Del 01 de enero al 31 de diciembre 2013

Cifras expresadas en Dólares

| Descripción | Rosas | | | % |
|---|-------------------|-------------------|-----------------|--------------|
| | Real | Presupuesto | Variación + (-) | |
| | Q. | Q. | Q. | |
| Costos directos de producción | | | | |
| Suministros y materiales | | | | |
| Material de empaque | 72,380 | 368,376 | (295,996) | -80.4% |
| Fertilizantes | 1,172,638 | 1,020,196 | 152,442 | 14.9% |
| Pesticidas | 1,752,242 | 1,752,197 | 45 | 0.0% |
| Materiales de construcción | 905 | 5,738 | (4,834) | -84.2% |
| Plásticos | 4,628 | 7,842 | (3,214) | -41.0% |
| Maderas | 18,214 | 9,045 | 9,169 | 101.4% |
| Herramientas y equipo de personal | 32,230 | 49,085 | (16,855) | -34.3% |
| Combustibles | 429,653 | 300,000 | 129,653 | 43.2% |
| Energía eléctrica | 705,441 | 720,000 | (14,559) | -2.0% |
| Gastos generales | 44,848 | 17,000 | 27,848 | 163.8% |
| Totals suministros y materiales | 4,233,180 | 4,249,479 | (16,299) | -0.4% |
| Salarios, sueldos y prestaciones | | | | |
| Salarios | 3,871,372 | 3,307,786 | 563,585 | 17.0% |
| Binificación por productividad (Dto. 79-89) | 500,948 | 412,750 | 88,198 | 21.4% |
| Vacaciones | 161,433 | 137,935 | 23,499 | 17.0% |
| Bono 14 | 321,111 | 274,541 | 46,570 | 17.0% |
| Aguinado | 297,381 | 274,541 | 22,840 | 8.3% |
| Indemnización | - | 275,539 | (275,539) | -100.0% |
| Seguro social (IGSS) | 534,541 | 386,019 | 148,522 | 38.5% |
| Sueldos | 246,913 | 286,830 | (39,917) | -13.9% |
| Binificación por productividad (Dto. 79-89) | 262,941 | 227,853 | 35,088 | 15.4% |
| Vacaciones | 17,324 | 19,294 | (1,969) | -10.2% |
| Bono 14 | 29,441 | 38,541 | (9,100) | -23.6% |
| Aguinado | 32,846 | 38,541 | (5,696) | -14.8% |
| Indemnización | 27,842 | 38,541 | (10,700) | -27.8% |
| Seguro social (IGSS) | 28,815 | 33,473 | (4,658) | -13.9% |
| Total salarios, sueldos y prestaciones | 6,332,906 | 5,752,184 | 580,722 | 10.1% |
| Total costos directos de producción | 10,566,086 | 10,001,663 | 564,424 | 5.6% |

Fuente: Elaboración propia.

El costo de fertilizantes está representado en un 14.9%, los combustibles en un 43.2%, este consumo se incrementa por el sistema de calefacción que la compañía tiene para que el producto no se dañe cuando el clima es muy frío.

El costo de la mano de obra de los salarios y las prestaciones laborales se ha incrementado de manera representativa, debido a que han estado pagando horas extras de manera incorrecta, las horas extras de los días domingo y días festivos los han estado pagando al triple, esto se da por mal cálculo del sistema de planillas que utilizan, el problema es que se viene dando desde hace varios años y cuando se quiso solucionar los trabajadores actuaron de manera inconforme, denunciándolo al Ministerio del Trabajo, se decidió seguir pagando de esta manera para evitar alguna contingencia legal.

Este problema provoca que se incrementen los gastos en la provisión de las prestaciones laborales y que la compañía pague más cuota patronal IGSS.

Índices Financieros

Rotación de inventarios

Para determinar las veces que se rota el inventario se utiliza la siguiente fórmula.

$$\begin{array}{l} \text{Rotación de inventarios} \\ \text{Del 01 de enero al 31 de diciembre 2013} \\ \text{Cifras expresadas en dólares} \\ \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}} = \frac{2,615,580}{600,349} = 4.37 \end{array}$$

La determinación de la rotación del inventario demuestra que el mismo tiene una rotación o se mueve 4 veces durante el año, sin embargo, según el presupuesto de la empresa éste debe de tener una rotación de 5 veces durante el año, lo que indica que los inventarios se mueve una vez menos de lo que se tiene presupuestado.

- Costo de producción medio diario

| | |
|---|--------------------------------|
| Costo de ventas media diaria | |
| Del 01 de enero al 31 de diciembre 2013 | |
| Cifras expresadas en dólares | |
| <u>Costo de ventas</u> | <u>2,615,580</u> = \$.7,265.50 |
| Días del período | 360 |

En el índice del costo de producción medio diario, se determina que asciende a una cantidad de US\$.7,265.50, los días del período se determinaron de 30 días del calendario comercial por mes, por 12 meses del año, obteniendo como resultado 360 días efectivos para producción.

- Venta media diaria

| | |
|---|--------------------------------|
| Venta media diaria | |
| Del 01 de enero al 31 de diciembre 2013 | |
| Cifras expresadas en dólares | |
| Ventas anuales | <u>2,947,192</u> = \$.8,186.64 |
| Días del periodo | 360 |

Venta media diaria 360 días, para obtener una mejor comprensión del costo marginal de la empresa se analiza la razón financiera de la venta media diaria, para esto se utilizó el cálculo de los días efectivos de producción, estos datos sirven para el análisis de las ventas, donde se obtiene que la media diaria de ventas es de US\$.8,186.64.

- Contribución marginal, entre el costo de producción media y la venta media diaria

| | |
|---|------------------------------|
| Contribución marginal | |
| Del 01 de enero al 31 de diciembre 2013 | |
| Cifras expresadas en dólares | |
| Costo de producción media diaria | <u>\$. 7,265.50</u> = 88.75% |
| Venta media diaria | \$.8,186.64 |

Al realizar el análisis de la venta media diaria, con el costo de ventas medio diario, se observa que se está obteniendo un 89% de contribución marginal, por el método de valuación de inventario, el costo promedio ponderado, que la compañía está trabajando al 31 de diciembre del 2013, esto indica que los costos se ven influenciados por el mismo.

Análisis del Estado de Resultados

Se analizaron los estados de resultados que muestran una razonabilidad en sus operaciones de sus actividades de producción y demás actividades, y al realizar la revisión de dicho reporte se comprueba que el 89% del capital invertido es para la producción total de la compañía.

Otro rubro importante que afecta directamente al costo del producto, es el de servicios de comercialización, que se encuentran registrados en los gastos de administración, estos corresponden al servicio de comercializar y mercadear el producto, tanto a nivel nacional como internacional, con esto se puede sumar que el costo de producción es un 89%, más un 3% de los gastos de administración, da un costo total de 92%, lo que indica que el costo de producción y los gastos de administración son los de mayor relevancia en los estados financieros.

Análisis del Estado de Situación Financiera

A continuación se presenta el estado de situación financiera de la compañía en estudio.

Cuadro 12
Exportadora de Rosas y Follajes, S.A.
Balance de situación financiera

| Descripción | 2013 | | 2012 | | Variaciones | |
|---|------------------|---------------|------------------|---------------|------------------|---------------|
| | US\$ | % | US\$ | % | US\$ | % |
| Activo | | | | | | |
| Activo corriente | | | | | | |
| Efectivo | 92,976 | 1.9% | 91,334 | 1.9% | 1,641 | 1.8% |
| Cuentas por cobrar | 609,436 | 12.6% | 639,456 | 13.6% | (30,020) | -4.7% |
| Otras cuentas por cobrar | 587,857 | 12.2% | 311,164 | 6.6% | 276,693 | 88.9% |
| Inventario | 600,349 | 12.4% | 575,051 | 12.2% | 25,297 | 4.4% |
| Gastos por anticipado | 71,277 | 1.5% | 66,156 | 1.4% | 5,120 | 7.7% |
| Total activo corriente | 1,961,894 | 40.6% | 1,683,162 | 35.7% | 278,733 | 16.6% |
| Activo no corriente | | | | | | |
| Terreno | 14,010 | 0.3% | 13,902 | 0.3% | 108 | 0.8% |
| Instalaciones y equipo | 6,413,636 | 132.7% | 5,962,976 | 126.6% | 450,660 | 7.6% |
| Depreciación acumulada | (4,654,109) | -96.3% | (3,998,910) | -84.9% | (655,199) | 16.4% |
| Total propiedad planta y equipo neta | 1,773,537 | 36.7% | 1,977,969 | 42.0% | (204,431) | -10.3% |
| Gastos diferidos | | | | | | |
| Plantaciones | 3,629,337 | 75.1% | 3,306,442 | 70.2% | 322,895 | 9.8% |
| Gastos del desarrollo del proyecto | - | 0.0% | - | 0.0% | - | 0.0% |
| Amortización acumulada | (2,532,107) | -52.4% | (2,258,500) | -48.0% | (273,606) | 12.1% |
| Total gastos diferidos netos | 1,097,231 | 22.7% | 1,047,942 | 22.3% | 49,288 | 4.7% |
| Total activo no corriente | 2,870,768 | 59.4% | 3,025,911 | 64.3% | (155,143) | -5.1% |
| Total activo | 4,832,662 | 100.0% | 4,709,072 | 100.0% | 123,590 | 2.6% |
| PASIVO Y CAPITAL | | | | | | |
| Pasivo corriente | | | | | | |
| Cuentas por pagar | 1,771,232 | 36.7% | 1,712,746 | 36.4% | 58,487 | 3.4% |
| Total pasivo corriente | 1,771,232 | 36.7% | 1,712,746 | 36.4% | 58,487 | 3.4% |
| Total pasivo | 1,771,232 | 36.7% | 1,712,746 | 36.4% | 58,487 | 3.4% |
| Capital | | | | | | |
| Capital social | 2,131,838 | 44.1% | 2,115,401 | 44.9% | 16,437 | 0.8% |
| Aportaciones para futuras capitalizaciones | 2,310,479 | 47.8% | 2,292,664 | 48.7% | 17,815 | 0.8% |
| Resultados acumulados | (1,392,551) | -28.8% | (1,459,820) | -31.0% | 67,269 | -4.6% |
| Ajuste de conversión | 11,664 | 0.2% | 48,082 | 1.0% | (36,418) | -75.7% |
| Total capital | 3,061,430 | 63.3% | 2,996,327 | 63.6% | 65,103 | 2.2% |
| TOTAL PASIVO Y CAPITAL | 4,832,662 | 100.0% | 4,709,072 | 100.0% | 123,590 | 2.6% |
| | - | | 0.00 | | | |

Fuente: Elaboración propia.

En el estado de situación financiera, se pueden observar rubros importantes y relativos, como el de inventarios en el 2103 con un 12.4% comparados con el 2012, el cual afecta directamente los costos directos de producción, esto debido a que si los costos están mal realizados o los productos están valuados de una forma incorrecta, ocasiona que los inventarios se vean influenciados por costos mal elaborados y por ende se incurre en un pago o cálculo de impuestos de forma incorrecta que puede afectar a la compañía en problemas y contingencias fiscales.

Otro rubro relevante en el estado de situación financiera, es la cuenta por cobrar con un 12.6%, esto debido que la cobrabilidad a los clientes es lenta, porque hay clientes que cancelan a 35 y 40 días crédito.

A continuación se realizan algunos índices financieros, basados en el estado de situación financiera.

4.4.1 Índice de Solvencia

Índice de Solvencia

Del 01 de enero al 31 de diciembre 2013

Cifras expresadas en dólares

| | | |
|--------------|--------------------|------|
| Activo total | <u>4,832,662</u> = | 2.73 |
| Pasivo total | 1,771,232 | |

La compañía muestra solvencia dentro de su situación financiera, que cuenta con US\$.1.73 centavos adicionales por cada dólar que debe, lo que garantiza una estabilidad en sus operaciones financieras, demuestra disponibilidad de efectivo después de solventar sus obligaciones de corto, mediano y largo plazo.

4.4.2 Índice de Endeudamiento

Índice de endeudamiento

Del 01 de enero al 31 de diciembre 2013

Cifras expresadas en dólares

| | | |
|--------------|--------------------|---------|
| Pasivo total | <u>1,771,232</u> = | \$.0.37 |
| Activo total | 4,832,662 | |

Al realizar el índice de endeudamiento, las deudas son viables para ser pagadas, tiene capacidad para pagar las deudas contraídas, por cada dólar de activo de la compañía debe a los proveedores y acreedores US\$.0.37; por lo que los acreedores y proveedores tienen su inversión asegurada.

4.5 Respuesta a la Pregunta

La determinación incorrecta de los precios unitarios de exportación, repercute en la presentación y pago de los impuestos, al calcularlos incorrectamente implicaría en presentar rectificaciones, así como el pago de multas, moras e intereses de tributos, como lo es el Impuesto Sobre la Renta, el Impuesto de Solidaridad, y el Impuesto al Valor Agregado, según la Ley de actualización Decreto Número 10-2012, en sus presentaciones trimestrales, anuales y mensuales según corresponda, además impacta financieramente a la compañía, lo que ocasiona que el margen bruto de ganancia sea más bajo al que corresponde.

Capítulo 5

Propuesta

5.1 Introducción

La contabilidad agrícola es una herramienta importante para la toma de decisiones, en cuanto a la adquisición de materias primas, transformación y registro de los productos que se cultivan disponibles para la venta, esto se reconoce en base a la plantación y al producto que se transforma y que se procesa en tierra fértil, el control, costeo de producción y la creación de un presupuesto, ayuda para que se determine de una manera correcta los precios de venta, que sirven como parámetro para obtener un mejor resultado financiero.

Es importante que la contabilidad refleje la disponibilidad de productos para la venta, para hacer frente a las requisiciones del departamento de mercadeo. El departamento de mercadeo debe de observar la disponibilidad del producto y el alcance del movimiento de los mismos necesarios para la venta, esto es necesario realizarlo antes de ofrecer el mismo a un cliente determinado, el objetivo es que el producto que se ofrece cumpla con los requisitos que el cliente pide.

Otro objetivo del departamento de mercadeo es comparar el precio real de venta con lo que se ha estimado o presupuestado, para verificar si se está ganando o perdiendo en la realización de la venta.

5.2 Problema

En la contabilidad y en el proceso de la compañía no se encuentra un adecuado sistema para la determinación de los precios unitarios de exportación y para la facturación de los mismos, los registros que se realizan en la contabilidad no son confiables ni oportunos, por lo tanto no se tienen precios actualizados, además de no contar con controles internos adecuados que puedan medir la disponibilidad del producto y establecer mínimos y máximos de las existencias, esto implica que dichos controles no sean confiables.

Los controles internos que utilizan son hojas electrónicas que procesan manualmente, sirven para medir la existencia del producto y para la determinación de los precios unitarios de exportación, por ende las decisiones que se toman no son acertadas, los reportes que se generan son de forma tardía y los resultados no son los óptimos en cuanto a lo que se desea analizar. La mala determinación en los precios unitarios de exportación no permite comparar correctamente los resultados obtenidos con los presupuestos adoptados.

5.2.1 Identificación del Problema

Los registros contables que generan todos los departamentos que están involucrados en el proceso, son trasladados cada diez días de cada mes al departamento financiero, por el volumen de la información y la variedad de productos que se cultivan no se cuenta con resultados de los costos en tiempo, después de veinte días de terminado el mes son entregados los resultados finales, esto es lo que no permite un análisis profundo ni una comparación oportuna. Todo esto implica en la determinación de los precios unitarios de venta de exportación, lo que ocasiona que no sean los correctos y que la ganancia marginal y la información financiera se vea afectada.

5.2.2 Evolución del Problema

Los productos que la compañía cultiva o produce tienen buena aceptación en el mercado local como internacional, sin embargo, los precios unitarios de exportación no son determinados de una forma correcta, a pesar de este problema, la compañía invierte en la capacitación de su personal de producción, en desarrollo y en pruebas de fertilización y riego, modernización del equipo de fumigación, esta inversión no se refleja en las labores de finanzas, las operaciones se registran de forma manual en hojas electrónicas y esto complica la fluidez de la información así como el análisis de la misma, y por ende afecta en la toma de decisiones importantes.

5.2.3 Causa del Problema

En la compañía no se ha tenido la voluntad de implementar un sistema que determine los precios promedio de los productos, esta información se trabaja en hojas electrónicas de cálculo Excel lo cual se realiza de forma manual, con esto se determinan los precios promedios, a su vez no son los datos reales que deberían de tener los productos, como se indicó anteriormente, la información es variada y no fiable.

La compañía cuenta con una hoja técnica de precios unitarios de exportación donde se pueda evidenciar la estimación de los precios proyectados versus precios reales el cual permite establecer variaciones entre lo proyectado y lo vendido, sin embargo, los precios no se determinan de una manera confiable, porque no son los que la compañía espera obtener.

5.3 Solución del Problema

Al establecer la actividad de la compañía y la necesidad de análisis, descripción de las operaciones y procedimientos específicos, con el objeto de procesar y registrar datos para obtener información contable adecuada, oportuna y confiable de las diversas transacciones; y que los precios unitarios de exportación sean confiables, es decir, la aplicación de aquellos procedimientos necesarios para la obtención de la información que utiliza la gerencia para analizar financieramente todo lo relacionado a la dirección y control de sus objetivos.

El implementar un sistema de facturación básicamente comprende etapas importantes que son el estudio preliminar, la planeación propia del sistema, los precios unitarios de exportación predeterminados, este es un método por medio del cual se calculan los precios unitarios de los productos antes de efectuar el proceso de facturación o más bien determinar el precio probable de un artículo, atendiendo los aspectos importantes que afectan la determinación de la ganancia, tomando en cuenta que la compañía está en la capacidad de adquirir o implementar dicho sistema.

Además de estandarizar los precios unitarios de exportación es una solución viable y confiable, porque se evitará facturar con un precio erróneo, esto se tiene que hacer por cada una de las medidas de tallos que la compañía produce, las medidas de tallos son de 40, 50, 60 y 70 centímetros de largo del tallo.

Lo precios unitarios de exportación son de suma importancia para la gerencia porque permite preparar estados financieros provisionales, proporciona información oportuna y anticipada de las operaciones de la compañía para la toma de decisiones. Este modelo de valuación de precios también se puede comparar con los costos unitarios para verificar si se gana o se pierde en las operaciones que se realizan.

El departamento de mercadeo se encarga de elaborar el presupuesto de los precios unitarios de exportación, para alcanzar los resultados esperados según la proyección de ventas, de acuerdo a la capacidad estimada que tiene la compañía para producir, vender e invertir para su funcionamiento.

Gerencia debe evaluar y estandarizar procedimientos, de los cuales desea mejorar en el caso del proceso mismo de producción y de venta, si es factible realizar las mejoras en controles internos, por lo que se hace importante que las gestiones y procesos sean realizadas con mayor habilidad y práctica de ejecución.

La implementación de controles adecuados, que permita a la compañía contratar la mano de obra directa necesaria para la producción, así evitar la pérdida de tiempo que incremente los costos por falta de insumos y suministros necesarios para continuar con el proceso de producción y que las ventas no se vean afectadas por falta de la misma.

Es importante que se tome en cuenta que la mano de obra contratada debe de ser calificada, para que la producción cumpla con lo que gerencia quiere, y que la venta se realice como se ha proyectado, esto evitará que los clientes no busquen otra alternativa de cómo obtener el producto con otro proveedor.

Cédula de Control de Inventarios, de Producción y de Ventas

Dentro de la siguiente cédula de inventarios debe detallarse la existencia, más la producción del mes, con el objetivo de poder determinar la misma en los cuartos fríos y verificar que se cumplan con los pedidos de los clientes, y de esa manera garantizar que el producto no pase mucho tiempo dentro de los mismos, para evitar pérdidas debido a que es un producto perecedero.

También se debe detallar el producto que se pierde por falta de venta y que pasa demasiado tiempo en los cuartos fríos, esto se debe de hacer porque es parte de la producción proyectada, de esta manera se puede verificar si la compañía obtuvo la producción deseada.

Cuadro 13

Exportadora de Rosas y Follajes, S.A.

Control de Inventarios de Tallos de Rosas Producidas y su Existencia

Al 31 de diciembre de 2013

| Tamaño | | Producción | Venta | Existencia |
|---------|---------------|------------|---------|------------|
| | Saldo inicial | | | 129,138 |
| 40 Cms. | | 270,071 | 251,110 | 148,099 |
| 50 Cms. | | 721,576 | 766,576 | 103,099 |
| 60 Cms. | | 103,875 | 90,000 | 116,974 |
| 70 Cms. | | 121,776 | 122,049 | 116,701 |

Fuente: Elaboración propia.

Según el cuadro 13, la existencia o disponibilidad de venta de tallos de rosas al 31 de diciembre de 2013 es de 116,701 tallos, lo que indica que hay disponibilidad de venta para el siguiente periodo. La disponibilidad de rosas que queda al cierre de cada mes, es facturado el primer o segundo día del mes siguiente, tomando en consideración que es un producto perecedero, no puede pasar mucho tiempo en el cuarto frío, de lo contrario se convierte en una producción perdida.

5.4 Desarrollo de la Solución Propuesta

Establecer los precios unitarios de exportación que se utilicen, donde se debe desglosar los importes por cada documento o factura de venta realizada, estandarizando los precios de exportación por medida de tallos, los de 40 centímetros tendrían un precio de \$.0.22, los de 50 \$.0.23, los de 60 \$.024 y los de 70 centímetros a \$.0.26, con estos precios la compañía tendría un precio promedio de \$.0.24, lo que ayudará a mejorar la ganancia marginal.

Se debe realizar una clasificación común de los inventarios para verificar el producto terminado, suministros para la producción, materias primas, productos en proceso y material de empaque, esto con el objetivo de que el producto que se produce esté bien terminado y que al momento de empacarlo se cuente con lo necesario para realizarlo.

Al establecer un sistema de registro contable enlazado entre las gerencias de mercadeo, la planta de producción, compras, contabilidad y gerencia, que pueda reflejar todo el movimiento de la compañía, para poder verificar los cálculos de los precios unitarios de exportación y de los costos y suministros que se necesitan para la determinación de los mismos, además de la forma en que el departamento de mercadeo realiza la facturación, verificando si utilizan los precios entandar por medida de tallos.

Los precios estándar se implementaran en base a los periodos contables o producciones anteriores de las medidas que se producen y que forman parte de la venta, Otros precios a tomarse en cuenta volumen total de la venta, son los precios de otros productos que se producen, como lirios, spray roses, alcahofas y arándanos, pero no en proporción directa a los cambios de los precios estándares de las rosas, es decir, que poseen una parte mínima de las ventas que la compañía realiza durante el año.

Separar claramente los diferentes procesos de producción, lograr un control adecuado de la producción, establecer líneas de responsabilidades para el control físico de la producción, así como de los costos de esta, esto con el fin de que los precios unitarios estándares de exportación, no se vean influidos con los precios de los demás productos mencionados en el párrafo anterior.

5.4.1 Plan de Implementación de la Propuesta

Establecer con el gerente financiero de la compañía, juntamente con el gerente de producción y de ventas, quienes establecen los mínimos y máximos de capacidad en la producción y de ventas, por lo que se debe integrar el conocimiento de ambos para la realización e implementación de un sistema de facturación y determinar la estandarización de los precios de exportación con cada una de las medidas de tallos que se producen y se venden, de esta forma se podrán sacar estadísticas de precios confiables y correctos, lo que ayudará a que la ganancia marginal sea la correcta y que la información financiera sea fiable.

Dentro de este procedimiento será necesaria la utilización de un método el cual estará acondicionado a las necesidades de producción y de ventas, como también a las características de esta. Revisar en forma conjunta con los encargados de cada departamento los presupuestos, y rehacer los mismos con base a los precios unitarios reales de exportación. Realizar un comparativo con los presupuestos actualizados con los datos financieros al final del periodo fiscal e identificar si los objetivos previstos se llevan a cabo.

Cada presupuesto se realiza en base a la proyección de producción y ventas para el siguiente periodo o proceso el cual permite medir la capacidad de producción en unidades de la compañía, esto permite establecer un presupuesto de flujo de caja, donde se determinará la fluidez, la capacidad de la compañía para la compra y pago a los proveedores cuando sean al crédito y de todos los gastos administrativos.

Con lo anterior se obtendrá un presupuesto de producción y ventas que al ser comparado y analizado con los precios y costos reales, permitirá conocer si la implementación de los procesos ha ayudado a alcanzar los objetivos de la compañía.

Con base a los procesos existentes, los propuestos son necesarios para almacenar datos, recuperar información, verificar controles, analizar estadísticas de precios unitarios, estadísticas de ventas, y realizar informes, se debe realizar la implementación de un programa que cubra las necesidades de la compañía.

5.4.2 Plan de Capacitación

Dentro de la implementación y reestructuración de los procesos de facturación y la estandarización de los precios unitarios de exportación debe involucrar al departamento de producción, ventas y financiero, con el objetivo que el personal esté debidamente preparado para el desarrollo y manejo adecuado del sistema de facturación.

La capacitación al personal involucrado se debe hacer con por lo menos un mes de anticipación equivalente a 180 horas laborales y un máximo de 200 horas, con este tiempo se asegura que si se hubiera alguna contingencia durante la implementación, se puedan realizar los ajustes al sistema y a los procesos propuestos.

5.4.3 Evaluación del Sistema

Se deben hacer pruebas de información la cual debe ser presentada de tal forma que su contenido no contenga errores y que sea comprendida por todos los miembros de la compañía, que esté disponible al momento en que se requieran reportes para analizar dicha información.

En la contabilidad las cuentas que queden cerradas en el estado de resultados y en el balance, se abrirán todas de nuevo desde el primer día en que se inicie el nuevo ejercicio y que cualquier operación que se realice en los distintos módulos, se actualicen automáticamente en la base de datos.

Al finalizar un periodo, que permita la comparación con otros periodos, del mismo producto o medida según su presupuesto y lo real, que se puedan identificar si los objetivos se cumplieron como se esperaba.

5.5 Análisis del Sistema

Al tener implementado el ingreso de la información mediante cada proceso según su actividad que corresponda la cual debe ser comparada y verificada entre usuarios y con los encargados de cada departamento, se debe implementar antes de cada periodo o de la forma en que el

presupuesto sea elaborado, tomando en cuenta datos históricos, para lograr obtener un precio promedio de referencia y así comparar según los objetivos planteados.

Al tener todos los datos ingresados, se debe tener la responsabilidad de cada departamento, confirmar de forma inmediata los datos consignados, al momento de generar todos los días información solicitada conforme al cruce de verificaciones tanto manuales o físicos como la comparación de información para generar reportes exactos y confiables.

5.6 Personal Involucrado

En el avance de la implementación del sistema cada área debe ser responsable de verificar sus opciones de tarea y de la presentación de resultados según las gestiones realizadas. En el área contable, el contador es el responsable que la información financiera sea la correcta, así como cada proceso que está involucrado a los registros contables, estos serán determinados con facilidad y que sean entendibles por otros departamentos que soliciten esa información.

El personal de mercadeo debe estar atento que el producto esté siempre disponible, para que cuando así lo necesiten sea fácilmente despachado, todos los colaboradores y funcionarios que laboran para la compañía son base fundamental para que los objetivos trazados sean obtenidos como se espera.

5.7 Definición del Proyecto

Para el apoyo de la compañía, se desea aportar lineamientos para la identificación de una mejor aplicación de la producción y las ventas, tomando en cuenta el precio unitario de exportación, para competir con otras empresas similares y que permita una estabilidad en el mercado de la oferta y demanda.

Los precios unitarios promedios ponderados se consideran importantes en el proceso de análisis, donde cada tallo es importante por el tamaño para la compañía, cada área o gerencia identifica las

unidades producidas, donde se establecen los estándares de materiales directos, la mano de obra directa necesaria, así como costos indirectos de producción, también permite identificar la responsabilidad de cada gerencia o área según su nivel de trabajo, el establecer metas para alcanzar y las bases para la comparación de precios y de costos unitarios.

El presupuesto general de la compañía es muy importante para establecer los precios unitarios promedios ponderados, donde cada gerencia puede analizar los mismos y determinar si estos son eficientes y si se cumplen con los estándares trazados.

5.7.1 Duración del Proyecto

Para la implementación del presente proyecto se puede estimar un tiempo de tres meses a un año, y la meta deseada es dejar todos los procesos establecidos en cuanto a la capacitación e implementación de sistema computarizado contable el cual será una herramienta más que permitirá a la empresa cumplir con las políticas así como los controles internos necesarios para verificar la gestión, la cual será calificada por cada gerencia según avance la implementación.

5.7.2 Costo del Proyecto

Se debe tomar en cuenta que para la realización y la implementación de un sistema de facturación donde se determinaran precios unitarios estándares, existirá un periodo y un proceso de aprendizaje y capacitación, previos a la realización de una nueva producción y una nueva orden de ventas, de igual manera existirá en cada una de las gerencias un costo de aprendizaje de la implementación, cuando los colaboradores se adapten a los procesos se empezará a identificar la eficiencia y la eficacia en los precios unitarios, porque serán más reales y confiables.

Los costos directos para la implementación del sistema de facturación y de los precios promedio ponderado, no serán tan altos, en virtud que se cuenta con una persona especializada en desarrollar este tipo de sistemas y únicamente devengará el sueldo ordinario que le paga mensualmente la compañía, ya que el mismo es parte de la nómina, además será compatible con

el sistema contable con el que cuenta la compañía, porque automáticamente generará el registro contable.

5.8 Estudio de la Viabilidad de la Propuesta

La escasez de controles internos relacionados a la facturación, en las entrevistas obtenidas indicaron colaboradores de la compañía la necesidad que se tiene de un sistema computarizado que ayude con la facilidad de la facturación y evitar que se utilicen precios unitarios que no son los correctos, además que permita establecer resultados inmediatos al terminar un proceso o periodo, así como la comparación con un presupuesto previo el cual debe permitir el análisis de sus objetivos y que ayude a identificar los mínimos y máximos de disponibilidad del producto.

Los beneficios específicos y los usos estratégicos de esta información son:

1. Precios unitarios de exportación más exactos de los productos, permiten mejores decisiones estratégicas relacionadas con: Determinar el precio unitario del producto, combinar productos, elaborar ventas e invertir en investigación y desarrollo.
- 2 Mayor visión sobre las ventas realizadas y que permite a la compañía: Concentrarse en mejorar la eficiencia de las actividades de alto costo, identificar y reducir las actividades que no proporcionan un valor agregado.

5.8.1 Viabilidad Económica

Al hacer las consultas de la necesidad de inversión, la compañía tiene contemplado el costo, porque ha estado dentro de sus necesidades, por lo que la primera inversión y posteriores gastos con relación al mantenimiento o personal que fuera necesario, se contempló la implementación del sistema, ya que al comparar con sus datos reales este monto significa una inversión de 0.6 % del total de sus ingresos, se verá reflejada en la producción y estabilización de mejoras en los procesos.

$$\text{Total de ingresos } \$2,581,823.00 * 0.6\% = \$15,490.94$$

El total de la inversión para el desarrollo e implementación, sería de \$.15,490.94, lo que demuestra que la compañía tiene la capacidad para realizarla.

5.8.2 Viabilidad Técnica

Se verificó que en la compañía existe equipo de cómputo moderno, con lo cual no se tendrá problemas de instalación del sistema, se solicitó los permisos y accesos necesarios para la instalación del sistema.

La factibilidad de la implementación, las gerencias involucradas al principio tendrá una carga de trabajo no considerada pero cada uno de los gerentes están conscientes de lo propósitos de la implementación y de la obtención de la información generada con anticipación, por lo que podrá brindar mejores resultados así como, evaluar y analizar de una mejor forma las estadísticas de las ventas y de los precios unitarios.

5.8.3 Viabilidad Legal

Para efectos del desarrollo de la propuesta planteada y según el estudio practicado al 31 de diciembre de 2013, se determinó que Exportadora de Rosas y Follajes, S. A. se encuentra dentro del marco legal que establecen las leyes vigentes en el país, siendo estas:

- 1) Decreto Número 27-92 Ley del Impuesto al Valor Agregado.
- 2) Decreto Número 29-89 Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila.
- 3) Decreto Número 10-2012 Ley del Impuesto Sobre la Renta (Reformado Ley de Actualización Tributaria).
- 4) Decreto Número 73-2008 Ley del Impuesto de Solidaridad.
- 5) Decreto Número 10-2012 Ley del Fortalecimiento de la Administración Tributaria.
- 6) Decreto Número 15-98 Ley del Impuesto Único Sobre Inmuebles.
- 7) Decreto Número 70-94 Impuesto sobre Circulación de Vehículos (Reformado Decreto Número 10-2012).
- 8) Decreto Número 1441 Código de Trabajo.

5.9 Caso Práctico de la Propuesta

Para los efectos de tener una mejor comprensión se realiza una comparación de precios unitarios de exportación, los que la compañía trabajó durante el 2013 y los precios unitarios de exportación propuestos.

Cuadro 14

Exportadora de Rosas y Follajes, S.A.

Comparación de precios unitarios de exportación de la empresa y los propuestos

Del 01 enero al 31 de diciembre 2013

Cifras expresadas en Dólares

| <u>Tamaño</u> | Precios unitarios de venta Actual | Precios unitarios de venta Propuesta | Diferencia | % |
|-----------------|---|--|--------------|---------------|
| 40 cms. | 0.21 | 0.22 | 0.01 | 4.21% |
| 50 cms. | 0.22 | 0.23 | 0.01 | 4.21% |
| 60 cms. | 0.22 | 0.24 | 0.02 | 8.42% |
| 70 cms. | 0.16 | 0.26 | 0.1 | 42.11% |
| Precio promedio | <u>0.20</u> | <u>0.24</u> | <u>0.035</u> | <u>14.74%</u> |

Fuente: Elaboración propia.

Con los precios unitarios de exportación propuestos, la compañía aumenta su precio unitario promedio, de US\$.0.20 a US\$.0.24; lo que ayudaría a mejorar el margen de ganancia y el impacto financiero sería favorable.

Cuadro 15

Exportadora de Rosas y Follajes, S.A.

Comparación de precios unitarios de exportación actuales y los propuestos
con los costos unitarios actuales
Del 01 enero al 31 de diciembre 2013
Cifras expresadas en Dólares

| <u>Descripción del producto</u> | Precios unitarios de venta | Costos unitarios | Diferencia | % |
|---------------------------------|----------------------------|------------------|------------|--------|
| Rosas | 0.20 | 0.213 | -0.013 | -6.10% |

| <u>Descripción del producto</u> | Precios unitarios de venta | Costos unitarios | Diferencia | % |
|---------------------------------|----------------------------|------------------|------------|--------|
| Rosas | 0.24 | 0.213 | 0.027 | 12.68% |

Fuente: Elaboración propia.

Con la propuesta de estandarizar los precios unitarios de exportación, en el cuadro 15, se realiza una comparación con los costos unitarios, donde se puede observar que la compañía con los precios actuales, está obteniendo una pérdida en precios, que representa un 6.10%, sin embargo, con los precios propuestos mejoraría considerablemente su situación financiera, como se observa el impacto financiero sería favorable en un 12.68%, lo que ayudaría a mejorar su margen de utilidad.

Con esta propuesta, se procede a elaborar el estado de resultados, donde se determina el impacto financiero que la compañía tendría, su margen de utilidad se elevaría considerablemente, lo cual le trae beneficios económicos y financieros a la misma.

Cuadro 16

Exportadora de Rosas y Follajes, S.A.

Estado de resultados de rosas con la propuesta

Del 01 de enero al 31 de diciembre 2013

Cifras expresadas en Dólares

| Descripción | Rosas | | | | | |
|--|------------|------|------------|------|---------------------|-----|
| | Actual | | Propuesta | | Variación en ventas | |
| | US\$ | % | US\$ | % | US\$ | % |
| Total de tallos vendidos localmente | 2,011,449 | 16% | 2,011,449 | 16% | | |
| Total de tallos vendidos en exportación | 10,879,600 | 84% | 10,879,600 | 84% | | |
| Total de tallos vendidos | 12,891,049 | 100% | 12,891,049 | 100% | | |
| Precio unitario promedio | 0.20 | | 0.24 | | | |
| Venta local | 402,854 | 16% | 482,748 | 16% | 79,894 | 20% |
| Venta exportación | 2,178,970 | 84% | 2,611,104 | 84% | 432,134 | 20% |
| Total ventas netas | 2,581,823 | 100% | 3,093,852 | 100% | 512,029 | 20% |
| Costo de ventas | | | | | | |
| Costos directos de producción | 1,338,981 | 52% | 1,338,981 | 43% | | |
| Costos directos de post cosecha | 434,177 | 17% | 434,177 | 14% | | |
| Total costos de ventas | 1,773,157 | | 1,773,157 | | | |
| Costo indirectos de producción | | | | | | |
| Costos indirectos de producción | 346,642 | 13% | 346,642 | 11% | | |
| Depreciaciones y amortizaciones | 398,103 | 15% | 398,103 | 13% | | |
| Total de costos indirectos de producción | 744,744 | 29% | 744,744 | 24% | | |
| Total costos de producción | 2,517,902 | 98% | 2,517,902 | 81% | | |
| Gastos operativos | | | | | | |
| Ganancia (pérdida) bruta | | | | | | |
| Gastos de ventas | 20,733 | 1% | 20,733 | 1% | | |
| Total gastos operativos | 99,916 | | 99,916 | | | |
| Total costos de producción + gastos operativos | 2,617,818 | 101% | 2,617,818 | 85% | | |
| Ganancia (pérdida) bruta | (35,995) | -1% | 476,034 | 15% | | |

Fuente: Elaboración propia.

En el estado de resultados elaborado con la propuesta, se puede observar que el rubro de ventas, tanto local como exportación, se determina una variación de US\$.512,029.00, que representa un 20%, lo cual permite determinar una utilidad que impacta financieramente en un 15%. Con esta propuesta la compañía puede mejorar financieramente, lo que ayudaría a tomar mejores decisiones a futuro.

A raíz de la propuesta anterior, en el sistema de facturación se propone el siguiente formato de factura electrónica, el cual se adapta perfectamente a las necesidades de facturación de la compañía, donde los precios unitarios se estandarizan y ayudan a que el margen de error sea el mínimo o que no exista.

Cuadro 17

Exportadora de Rosas y Follajes

NIT: 2222222-1

FACTURA ELECTRONICA

ELECTRONIC INVOICE

Patente de Comercio: 191222

Serie: FACE-72- FEXP-001

Exportadora de Rosas y Follajes, S.A.

No. 150000010

Oficinas Administrativas:

PBX 2506 6475

30 Avenida 20-70 zona 10, Edificio Torino nivel 20, Oficina 2020

Guatemala Guatemala

| Fecha / Date | | Guatemala, 2015.01.27 | | | |
|--|--------------------|---|--|----------------------------------|-----------------|
| Nombre / Name | | FLOWERS UNITED, INC. | | | |
| Dirección / Address | | DIXIE 245 BLVD. DEL RAY BEACH FLORIDA 33444 | | | |
| Cajas Boxes | Empaque Packing | Tallos Stems | Descripción Description | Precio Unitario Unit Price | Total Amount |
| 200 | 40 | 1000 | DE COLOR ROJO | \$0.22 | \$220.00 |
| 200 | 50 | 1000 | DE COLOR AKITO | \$0.23 | \$230.00 |
| 200 | 60 | 1000 | DE COLOR CITRAN | \$0.24 | \$240.00 |
| 200 | 70 | 1000 | DE COLOR AMARILLO | \$0.26 | \$260.00 |
| Empaque/Packing: CAJAS DE CARTON Marcas/Marks: NO MARKS (SIN MARCAS) | | | | | |
| Agencia de Carga: MOVICARGA | | | | | |
| Certificamos que las mercaderías descritas arriba, son producidas y procesadas en Guatemala. We certify that the goods described above are Produced and Processed in Guatemala. | | | | | |
| Cantidad Bultos / Packages quantity: | | 4000 | Cantidad Cajas / Boxes quantity: | 800 | |
| Cantidad de Tallos / Stems quantity: | | 4000 | | TOTAL US\$ | \$950.00 |
| SUJETO A PAGOS TRIMETRALES AGENTE RETENEDOR DE IVA CAE | | | iW1E7V8PhE0WLeulcnpfCNcLXRskpzZODhyTKOu15MBZu7v42jh/z GFACE: Inforum Consulting, Sociedad Anonima NIT: 4343077-5 No. Resolución: 201466641472966 DE FECHA: 20/08/2014 DEL: 1 AL 10000 | | |

Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones

1. No hay un control efectivo en el sistema de facturación, donde se determinan los precios unitarios de exportación, lo que influye en la determinación del margen de utilidad, por lo que, la información de ventas presentada en los estados financieros, no es la correcta y conlleva a tomar decisiones erróneas.
2. Los registros contables de la compañía, en las cuentas de ventas de exportación no reflejan la verdadera información, ya que los precios unitarios no son confiables y correctos, lo que indica que el cálculo de los impuestos se pueden estar realizado de forma errónea.
3. No hay un sistema de facturación adecuado, lo que no permite llevar un control de los precios unitarios, por lo que la información financiera que se presenta, no lleva una relación directa con las ventas.
4. No se ha logrado la eficiencia de las operaciones de precios, lo que puede provocar que la compañía no compita con el mercado nacional e internacional y la limita en el cumplimiento de los objetivos previamente determinados.
5. Los precios unitarios de exportación son determinados de forma incorrecta, por lo que la información contable y financiera no refleja la razonabilidad de las cifras y el margen de utilidad no es el real.

Recomendaciones

1. Se implemente un sistema de facturación, que permita determinar y estandarizar los precios unitarios de ventas, sistematizado dentro del sistema contable, y de esta forma tener un adecuado control sobre sus ingresos y sus precios, para que la determinación del margen de utilidad sea la correcta.
2. Se debe implementar métodos reales de cada proceso y la medida de cuantificación de cada uno de ellos, con el objeto de evitar que los registros contables sean incorrectos, así evitar caer en contingencias fiscales.
3. Se debe implementar el sistema de facturación, que permita determinar y estandarizar los precios unitarios de exportación, con el objetivo de que sirva de parámetro de medición contra los precios históricos.
4. Estandarizar los precios unitarios de exportación, tomando en cuenta los tamaños de los tallos que producen, esto le permitirá competir en el mercado nacional e internacional, evitando tener limitaciones a consecuencia de los precios de venta.
5. Fortalecer la hoja técnica de costos, con la finalidad de tener un mejor control del precio unitario y con esto obtener un margen de ganancia real.

Referencias

Bibliográficas

1. Aguilar, Alonso, Baños, Espinosa Juarez. (1983) Aspectos Económicos y Administrativos de la empresa agropecuaria. México: Editorial Limusa.
2. Chapero G. Vicente Metodología de la Investigación, Técnicas de Estudio. Edición 2013.
3. Código de Comercio, Decreto 2-70, Congreso de la República de Guatemala.
4. Decreto Número 1441 Código de Trabajo.
5. Decreto Número 73-2008 Ley del Impuesto de Solidaridad.
6. Decreto Número 70-94 Impuesto sobre Circulación de Vehículos (Reformado Decreto Número 10-2012).
7. Decreto Número 15-98 Ley del Impuesto Único Sobre Inmuebles.
8. Decreto 29-89 Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, Artículo 3, inciso e, página 3.
9. Grupo Océano. (2012). Diccionario Enciclopédico, Editorial Océano, Barcelona, España.
10. Ley del Impuesto al Valor Agregado y Su Reglamento. Decreto Número 27-92 con sus Reformas, del Congreso de la República y Acuerdo Gubernativo Número 311-97 última Reforma, Acuerdo Gubernativo 500-2001.
11. Ley del Impuesto Sobre la Renta y Su Reglamento, Decreto Número 26-92 con sus Reformas y Acuerdo Gubernativo Número 596-97, modificado por el Acuerdo Gubernativo Número 185-2002 y Decreto 10-2012 Actualización Leyes Tributarias.
12. Ms. Piloña Ortiz A. Gabriel Alfredo (2012). Guía Práctica sobre Métodos y Técnicas de investigación Documental y de Campo. Octava Edición, GP Editores.
13. Torres G. (2008). Contabilidad de costos y presupuestos para la gestión financiera. Chile: Legal Publishing.
14. <https://aalfredosalinas.wordpress.com>
15. http://www.susta.org/espanol_export/pricing.html#pricing

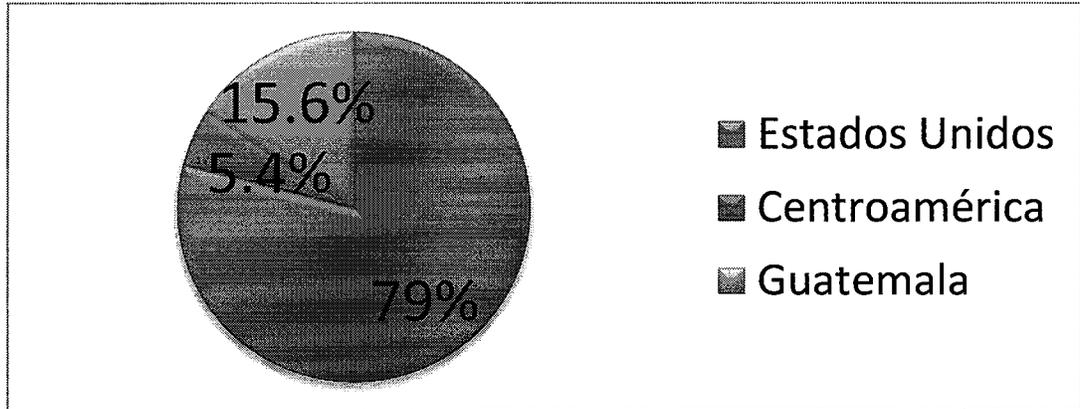
Anexos

Anexo I

Exportadora de Rosas y Follajes, S.A.

Estadística de ventas de rosas por tallos

Del 01 de enero al 31 de diciembre 2013

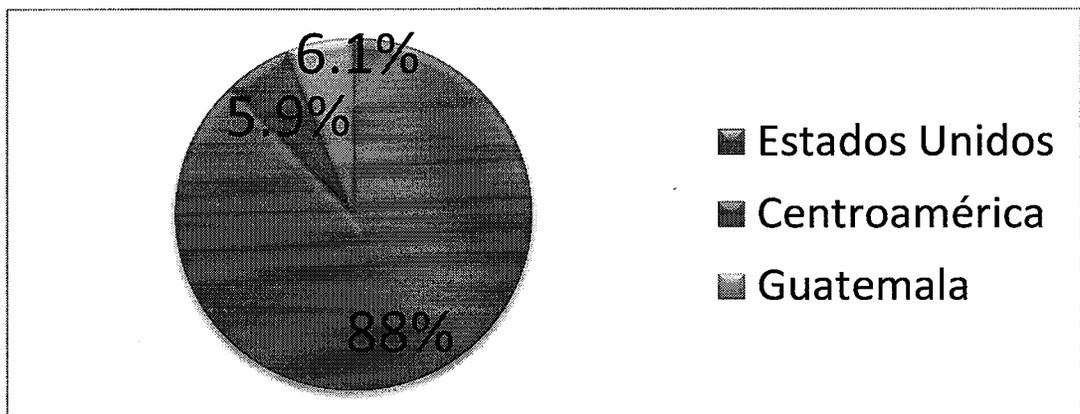


Anexo II

Exportadora de Rosas y Follajes, S.A.

Estadística de ingresos en US\$. Dólares

Del 01 de enero al 31 de diciembre 2013



Anexo III

Glosario

1. Proliferación de hongos

Es el brote de hongos en un porcentaje bastante considerable.

2. Bonche

Es el empaque de cartón que lleva el producto terminado, listo para la venta.

3. Erogaciones

Son los gastos y las inversiones que realiza la compañía en un tiempo determinado.

4. Sarán

Es un plástico que sirve como techo para cubrir los invernaderos, que protege la plantación del sol y de la lluvia.

5. Subsolado

Es trabajar en suelos más profundos que necesitan ser removidos y volteados debido a necesidad de romper capas endurecidas, para una mayor fertilidad del suelo y humedad.

6. Bloque

Es el espacio que ocupa un invernadero, este puede ser de diferente medida, dependiendo del área donde esté sembrado el producto.

7. Saneamiento

Es la limpieza que realizan entre cada espacio donde está sembrado el producto, a este espacio le llaman camas, pueden ser diferente medida.