

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



**Análisis de procesos que inciden en la rentabilidad de la Asociación de la
Unidad de Usuarios de Riego de San Jerónimo, Baja Verapaz**
(Tesis de licenciatura)

Elmer Adrián López López

Cobán, Alta Verapaz, mayo 2016

**Análisis de procesos que inciden en la rentabilidad de la Asociación de la
Unidad de Usuarios de Riego de San Jerónimo, Baja Verapaz**
(Tesis de licenciatura)

Elmer Adrián López López

Ms. Erick Nolberto Guerrero (Tutor)

Licda. Lidia Dinora Morales Ávila (Revisor)

Cobán, Alta Verapaz, mayo 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 Giron Díaz

Vicedecano

Lic. Edgar Uwaldo Caal

Coordinador



UPANA

Universidad Panamericana
"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"

REF.:C.C.E.E.L.CPA.Ñ01-PS.063.2016

**LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
GUATEMALA, 06 DE ABRIL DEL 2016
ORDEN DE IMPRESIÓN**

Tutor: Licenciado Erick Nolberto Guerrero Milián
Revisora: Licenciada Dinora Morales de López
Carrera: Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

Tesis titulada: "Análisis de procesos que inciden en la rentabilidad de la Asociación de la Unidad de Usuarios de Riego de San Jerónimo, Baja Verapaz"

Presentada por: Elmer Adrián López López

Decanatura autoriza la impresión, como requisito previo a la graduación profesional.

En el grado de: Licenciado

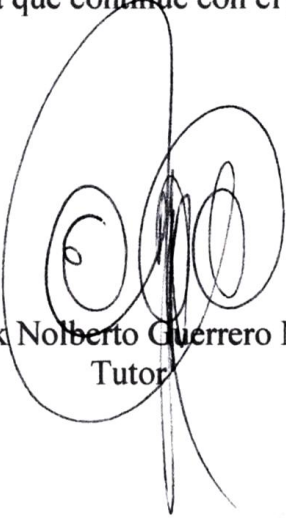

M.A. César Augusto Custodio Cobar
Decano
Facultad de Ciencias Económicas

Cobán, Alta Verapaz, 14 Noviembre del 2015

Señores
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Panamericana
Ciudad

Estimados señores:

En virtud de que la Tesis del Programa de Actualización de Competencias y Cierre Académico (caso empresa) con el tema **“Análisis de procesos que inciden en la rentabilidad de la Asociación de la Unidad de Usuarios de Riego de San Jerónimo, Baja Verapaz”**, presentado por el estudiante: **Elmer Adrián López López**, previo a optar al grado Académico de Licenciado en Contaduría Pública y Auditoría cumple con los requisitos técnicos y de contenido establecidos por la Universidad Panamericana, se extiende el presente dictamen favorable con una puntuación de 91/ 100 puntos para que continúe con el proceso correspondiente.



Lic. Erik Nolberto Guerrero Milián
Tutor

Licenciada en Pedagogía y Administración Educativa

Colegiado: 18270

morales.lidia@upana.edu.gt

Guatemala, 14 de diciembre de 2015

Señores:

Facultad de Ciencias Económicas

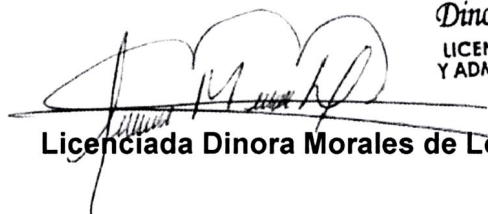
Universidad Panamericana

Ciudad

Estimados Señores:

En relación al trabajo de Tesis con el Tema: **“Análisis de procesos que inciden en la rentabilidad de la Asociación de la Unidad de Usuarios de Riego de San Jerónimo, Baja Verapaz”** realizado por: **Elmer Adrián López López**, carné No. 201501716 estudiante de la carrera de Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría, he procedido a la revisión del mismo y se hace constar que cumple con los requerimientos de estilo establecidos en la reglamentación de la Universidad Panamericana. Por lo tanto doy el dictamen de aprobado para continuar con el proceso que corresponde.

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



Dinora Morales de López
LICENCIADA EN PEDAGOGÍA
Y ADMINISTRACIÓN EDUCATIVA
Colegiado No. 18270

Licenciada Dinora Morales de López

Contenido

Resumen	i
Introducción	iii
Capítulo 1	1
Marco Contextual	1
1.1 Antecedentes	1
1.1.1 Descripción de la asociación	1
1.1.2 Administración de la asociación	2
1.1.3 Aspecto legal	3
1.2 Planteamiento del problema	4
1.3 Pregunta de investigación	5
1.4 Justificación del problema	6
1.5 Objetivos de investigación	7
1.5.1 Objetivo general	7
1.5.2 Objetivos específicos	7
1.6 Alcances y límites de la investigación	8
1.6.1 Alcances	8
1.6.2 Límites	8
Capítulo 2	9
Marco Conceptual	9
2.1 Formalidades de las asociaciones	9
2.2 Constitución de una asociación	9
2.2.1 Requisitos para constituir una asociación	9
2.2.2 Registros contables	10
2.2.3 Inscripción ante la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT)	10
2.3 Acuicultura extensiva	10
2.4 Piscicultura	12
2.5 Controles internos de producción	12

2.6 El costo	12
2.7 Planificación de los gastos de producción	13
2.8 Control de los gastos indirectos de producción	14
2.9 Contabilización de operaciones en empresas	14
2.9.1 Compra y venta de mercaderías	14
2.10 Definición de ingresos	14
2.11 Ingresos por ventas	15
2.12 Gastos financieros	15
2.13 Inversión	16
2.14 Función administrativa o proceso administrativo	16
2.15 Estados financieros	16
2.16 Rentabilidad	17
Capítulo 3	18
Marco Metodológico	18
3.1 Tipo de investigación	18
3.2 Sujetos de investigación	19
3.3 Instrumentos de recopilación y medición de datos	19
3.4 Diseño de la investigación	19
Capítulo 4	22
Resultados de la investigación	22
4.1 Muestreo	22
4.1.1 Gráficas de las encuestas	22
4.1.2 Análisis de datos observados	33
4.2 Presentación de resultados	39
Capítulo 5	41
Propuesta de solución a la problemática	41
5.1 Propuesta de solución	41
5.2 Plan de acción	42

Conclusiones	45
Referencias	46
ANEXOS	49

Lista de tablas

Tabla No 01 Cédula de análisis de ventas de tilapia	33
Tabla No 02 Cédula de control de ventas por pesada observación día 1	34
Tabla No 03 Cédula de control de ventas por pesada observación día 2	35
Tabla No 04 Cédula de control de ventas por pesada observación día 3	36
Tabla No 05 Cédula de análisis cuatrimestral y proyección anual	38

Resumen

El análisis de los procesos que inciden en la rentabilidad de la Asociación de la Unidad de Usuarios de Riego de San Jerónimo, Baja Verapaz, reconocida por sus siglas–AURSA– es una investigación que tuvo como objeto realizar una evaluación integral de los procesos internos de la entidad, para propiciar una propuesta de mejoras mediante un plan de acción, que provocará mejores resultados en los estados financieros de la Asociación como tal; con el fin de obtener una mejor rentabilidad que se viera reflejada en los resultados operativos de la institución.

Para cumplir con este propósito se realizaron una serie de acciones para la obtención de datos por medio de herramientas, tales como encuestas, entrevistas y trabajo de observación de campo; dichos datos obtenidos se tabularon en una serie de gráficas y mediante el análisis de los mismos, se pudo determinar la situación en que se encontraban los procesos relacionados a las ventas, principalmente. Dentro de los hallazgos relacionados a dichos procesos operativos, se pudo determinar que una acción relevante y de mayor impacto dentro de los estados financieros, era el proceso de ventas del producto principal de la asociación. En este sentido, se llegó a la conclusión que se debía mejorar el proceso de pesas y medidas, que era una de las principales deficiencias y que la mejora de dicha acción generaría impactos y beneficios dentro de la situación financiera de la Asociación, puesto que mejoraría su nivel de ventas, mediante controles adecuados.

Este proceso de ventas se veía afectado por el sistema caduco y obsoleto que la asociación realizaba en este proceso, la venta de Tilapia, es el medio utilizado para la captación de recursos que lleva a lograr ser auto sostenible a la asociación. Sin embargo esta parte del proceso se veía afectada en los ingresos por ventas. Esto se pudo confirmar haciendo un estudio de rango de pérdida de onzas por libra de pescado vendido, mediante el proceso del pesado, mismo que dio como resultado un rango de pérdida de 0.05 el cual se determinó, mediante la obtención de cálculos y realizando observaciones en el proceso de ventas, propiciando los resultados de las estimaciones correspondientes. Por otra parte

también se realizó una correlación de datos basándose en el estudio de documentos históricos de ventas de la asociación propiciando la realización de una proyección que dio como resultado los márgenes de pérdidas en libras y el resultado en efectivo, mismos que se ven reflejados en los estados financieros y que equivalen a un 5% de ingresos percibidos, disminuyendo sus potenciales ganancias.

De esa cuenta, se propuso una solución mediata que consiste en implementar la herramienta adecuada para la venta que permita controlar y disminuir este rango de pérdida que son elementos de pesa y medida exactas como las balanzas digitales en las que la asociación únicamente necesitaría invertir un promedio de Q3,500.00, que es el costo de adquisición del bien. De igual forma se debe acotar que se realizó una propuesta para propiciar mayor eficiencia en las transacciones comerciales que consiste en la implementación de dos unidades para la venta, que equivalen a una inversión de Q7,000.00 dicha inversión será retornada en un máximo de dos meses, según los cálculos de ventas promedio de la entidad.

Introducción

La Asociación de Usuarios de la Unidad de Riego de San Jerónimo, Baja Verapaz, –AURSA– se encuentra catalogada dentro de las instituciones que tienen como fin primordial el lucro, sin importar que sean privadas, públicas o dedicadas a servir a una población, mediante la figura de las asociaciones, donde resulta muy importante tener un análisis de los procesos ya sean financieros, contables, ventas o de producción, para poder alcanzar su punto máximo de rentabilidad es necesario que se tenga una muy buena estrategia para el control de estos procesos, cuyo objetivo general de esta investigación era mejorar el control de los procesos manejados que se verán reflejados en la rentabilidad de la asociación en sus estados financieros.

Este trabajo de investigación, está estructurado mediante la incorporación de capítulos que reflejan un orden lógico y sistemático, de esa cuenta en el capítulo 1, se describen el marco contextual, que a su vez enmarca las delimitaciones del ambiente físico dentro del cual se desarrolla el trabajo de investigación; se describen los pormenores de la organización a investigar y el tema que se centraliza en el análisis de los procesos que inciden en la rentabilidad de la Unidad de Usuarios de Riego del municipio de San Jerónimo del departamento de Baja Verapaz. En este capítulo también se enmarcan los antecedentes, el planteamiento del problema, la pregunta de investigación, la importancia de la investigación mediante la justificación de la misma, los objetivos que se tienen, los alcances y las limitaciones respectivas.

El capítulo 2 se encuentra el marco conceptual dentro del cual se tienen las definiciones más importantes relacionadas al tema en investigación. Estos aportes respaldan y apoyan la investigación llevada a cabo, es un grupo central de conceptos y teorías utilizadas para formular y desarrollar el argumento principal de esta tesis, dentro de las cuales destacan las principales bibliografías de autores.

De igual manera el capítulo 3, está constituido por el marco metodológico, donde destaca el tipo de investigación, los sujetos de investigación, en este caso el personal de la asociación, los instrumentos basados en encuestas, entrevistas y observación de campo; en él también se presenta el diseño de la investigación de campo que permite la organización adecuada de los procesos para la realización de la presente acción.

En el capítulo 4 se presentan las gráficas, tablas, hojas de análisis, cuadros comparativos, diagramas, que reflejan los resultados de la investigación. En este se encuentra contenido el muestreo y la presentación de resultados. En este capítulo destacan dos aspectos importantes, el primero relacionado al muestreo utilizado y la presentación propia de los resultados.

El capítulo 5 contiene la elaboración de la propuesta, mediante la presentación de un plan de acción, donde destaca las acciones estratégicas, los recursos necesarios para la implementación del proceso que da respuesta a uno de los problemas principales detectados en el marco de la investigación llevada a cabo, dicha propuesta de solución vendría a subsanar uno de los hallazgos detectados que impacten positivamente en la eficiencia de los procesos, así como en la generación de la rentabilidad de la Asociación objeto de estudio.

Capítulo 1

Marco Contextual

1.1 Antecedentes

1.1.1 Descripción de la asociación

La Asociación de Usuarios de la Unidad de Riego de San Jerónimo Baja Verapaz -AURSA- tiene como actividad principal la prestación del servicio de agua de riego para los pobladores del municipio de San Jerónimo del departamento de Baja Verapaz para uso agrícola, doméstico, así como para el uso industrial y de ganadería, entre otros.

Con el objeto de ser una asociación sostenible, genera ingresos mediante la captación de recursos provenientes de cobro de la unidad de riego, de igual forma cuenta con la producción y venta de tilapia y administra el centro turístico denominado Presa Las Astras, ubicada en el mismo municipio, la cual constituye la represa utilizada para distribuir el agua en los canales de riego.

La asociación está integrada por una asamblea general, la junta directiva, la comisión fiscalizadora y una comisión que supervisa el riego. Su cobertura de trabajo y sus actividades benefician a la población dentro de la región del municipio de San Jerónimo departamento de Baja Verapaz.

1.1.2 Administración de la asociación

La administración de la Asociación de Usuarios de la Unidad de Riego de San Jerónimo Baja Verapaz -AURSA- tiene como funciones principales: administrar, controlar y verificar las diversas actividades tanto administrativas y operativas de campo que se llevan a cabo.

La función de la administración es representar en cualquier actividad social interna o externa, como también tomar decisiones en cualquier situación que corresponda a la asociación. Cuenta con diecisiete empleados, un administrador, un contador, una secretaria, cuatro trabajadores de campo, cuatro guardianes distribuidos para área operativa y administrativa y seis personas encargadas de distribuir los turnos de riego dentro del municipio.

La visión de la asociación es ser el referente de la gestión de calidad y buena administración del recurso hídrico en el país, en busca de la mejora competitiva de sus clientes y usuarios. La misión tiene contemplada brindar un servicio y suministro hídrico de calidad certificada, operando de una manera sostenible y sustentable, estimulando la formación de nuevas empresas.

Con el objeto de elevar la productividad y competitividad de las comunidades, contribuyendo a la generación de riqueza socialmente inclusiva, propiciando la participación activa de todos los ciudadanos del municipio, la asociación cuenta con dos objetivos primordiales, que destacan, siendo estos: administrar la unidad de riego y posibles ampliaciones del sistema de canales utilizados para el riego; propiciar la eficiencia en el riego y las labores agrícolas y pecuarias en busca de una mejor productividad.

La asociación se maneja como una organización formal, el personal está encaminado al cumplimiento de los objetivos establecidos, dentro de sus funciones están: ser la encargada de velar por la buena administración del recurso hídrico proveniente de la Presa Las Astras ubicada dentro

del municipio de San Jerónimo departamento de Baja Verapaz. Otra función es proporcionar un sistema de riego por gravedad por medio de una red de canales que proviene del embalse de presa en mención.

La asociación estableció implementar el cobro del recurso hídrico y la venta de tilapia, que es una clase de peces para alimentación, en busca de la captación de recursos para su sostenibilidad económica.

La supervisión en la asociación, como parte de la función administrativa, está a cargo de una persona, la cual vela que se mantenga el orden y encaminada hacía el éxito, en este caso el administrador, es quien supervisa el buen funcionamiento de la asociación y el cumplimiento de sus objetivos. Tiene establecida como forma de control administrativo: informes mensuales a la junta directiva, control de las herramientas de trabajo y control financiero, basado en la solvencia de pago anual al usuario por el pago de agua, comprobante de venta, recibo de despacho, control de depósitos diarios.

Dentro de recursos que utiliza la asociación, encontramos, en forma general, los siguientes: humanos, materiales, financieros, naturales, se puede catalogar como una entidad integral al servicio de la población y cuya organización administrativa permite enfocarse en aspectos de desarrollo económico local.

1.1.3 Aspecto legal

La entidad se denomina con la razón social Asociación de Usuarios de la Unidad de Riego de San Jerónimo del departamento de Baja Verapaz, cuyas siglas son –AURSA–según su escritura constitutiva, tiene como domicilio fiscal el Barrio El Centro, San Jerónimo Baja Verapaz, según su estructura legal es una asociación y fue constituida el veintidós de marzo del año mil

novecientos noventa y cuatro (22/03/1994) e inscrita como tal, el diez de septiembre de mil novecientos noventa y seis (10/09/1996). Como actividad económica cuenta con la regulación de las actividades de organismos que prestan servicios sanitarios, educativos, culturales, y otros servicios sociales excepto servicios de seguridad social. Como representante legal de la entidad, según el nombramiento de fecha veinte de abril del año dos mil catorce (20/04/2014) donde se establece al señor Moisés Román Canahuí,

La asociación está inscrita en la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT) en impuestos afiliados en el Impuesto Sobre la Renta (ISR) como una asociación exenta de impuesto, también está inscrita en el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS) tiene como ubicación Barrio abajo San Jerónimo Baja Verapaz ubicada a 12 kilómetros de la cabecera departamental.

1.2 Planteamiento del problema

La asociación dentro de sus principales actividades, se dedicada a la prestación del servicio de riego en el municipio de San Jerónimo Baja Verapaz, para la captación de los recursos financieros utiliza el cobro por el servicio de riego, sin embargo existe una deficiencia en la recaudación del mismo, debido a que este pago no es puntual por parte de los usuarios, en consecuencia, no es suficiente para funciona como una institución auto sostenible.

Ante esa situación la asociación, se ha dedicado a la producción de tilapia, situación que se ha convertido en una fuente representativa en la captación de recursos. Esta acción lleva varias acciones, que van desde la siembra hasta la cosecha, pasando por la alimentación y cuidados especiales que requiere esta especie de peces.

Sin embargo, uno de los procesos finales de la actividad, consiste en la venta del pescado, mediante el uso de pesas, situación que resulta ser el objeto de estudio del presente documento, que enmarca una debilidad en relación a la acción de pesar el producto. En este sentido se pudo determinar que la asociación no cuenta con un control adecuado de esta acción, sus instrumentos de medición no son los ideales, en este sentido las ventas disminuyen de forma considerable por las pesas que se generan en las ventas del producto y en consecuencia los estados financieros se ven afectados.

En este sentido, se pudo detectar que esta deficiencia, afecta la actividad de la asociación existen gastos en la producción que no son controlados, por lo tanto reducen la rentabilidad, en consecuencia, se pudo determinar que el principal problema radica en que la asociación dentro del proceso de ventas, no cuenta con un dispositivo adecuado de medición y esto se ve reflejado en los resultados del ejercicio, debido a que no se está obteniendo el ingreso real por ventas, lo que implica que es necesaria la implementación de un nuevo sistema de pesas y medidas para las ventas, con el objeto de reducir pérdidas y aumentar ingresos a la entidad.

1.3 Pregunta de investigación

En consideración a la problemática planteada, proveniente del proceso de ventas de tilapia, es necesario que la asociación cuente con un sistema adecuado de pesas y medidas, para tener mejor control en los procesos de ventas, con el objeto de alcanzar mayor rentabilidad en la venta de pescado. En este sentido, podemos realizar una pregunta relacionada a la investigación que se está desarrollando, misma que quedaría redactada de la siguiente manera:

¿En qué medida se está afectando la rentabilidad de los estados financieros de la asociación, derivado de los procesos de ventas de productos?

1.4 Justificación del problema

Luego del análisis relacionado al funcionamiento de la asociación en general, se pudo determinar que existen varias acciones importantes que se deben de considerar para tener una entidad de mejor funcionamiento, sin embargo, cabe destacar que una de las acciones principales que se llevan a cabo es la venta de tilapia, lo que genera ingresos considerables a la asociación. De esa cuenta se consideró que es necesario realizar un estudio con mayor precisión a este proceso que es la última acción relacionada a la producción.

Se determinó la importancia que tiene para la entidad este procedimiento de ventas, dando como resultados los puntos principales del estudio en este documento.

Con la creación del control en los procesos se mejorará la captación de los ingresos, por ende la producción de tilapia dentro de la asociación, lo cual incrementará el valor de las ventas que son parte fundamental de los ingresos financieros, en consecuencia ayudará a tener un mejor control sobre todos los recursos utilizados en la entidad, coadyuvando a las mejoras de los procesos integrales de la asociación.

El control en los procesos beneficiará a la asociación a tener un control dentro de los estados financieros de todos los ingresos y egresos, en sí el fin primordial de este será reducir gastos y costos innecesarios que se dan por mal manejo en la inexistencia de un control de procesos y aumentar la rentabilidad y así elevar las utilidades dentro de la asociación convirtiéndola en una institución fuerte y beneficiosa para la población.

1.5 Objetivos de investigación

La presente investigación, cuenta con la integración de objetivos, tanto general como específicos, mismos que son útiles para la guía del trabajo desarrollado.

1.5.1 Objetivo general

Mejorar el control de los procesos de pesas y medidas utilizados en las ventas de productos de la Asociación de la Unidad de Usuarios de Riego de San Jerónimo Baja. Verapaz, los cuales se reflejan en la rentabilidad de los estados financieros.

1.5.2 Objetivos específicos

- ❖ Identificar errores en el control de los procesos de pesas y medidas en las ventas que está manejando la asociación.
- ❖ Determinar errores existentes en el proceso de ventas de productos de la asociación.
- ❖ Proporcionar una propuesta de mejoras al control de procesos de pesas y medidas para evitar fugas o errores en la venta de productos que aumenten la rentabilidad de la asociación.

1.6 Alcances y límites de la investigación

Los alcances y los límites de la investigación están detallados en forma separada, debido a la importancia que se refleja en cada uno de los procesos llevados a cabo en la investigación académica que contiene el presente estudio:

1.6.1 Alcances

El alcance de esta investigación comprenderá el análisis de los procesos de ventas aplicados por la asociación que fueron brindados por el administrador, para determinar la efectividad de los mismos, recurriendo a los datos históricos de dos años previos al estudio. De esa cuenta se procederá a observar los procedimientos de pesas y medidas de los movimientos que se generen al momento de la realización del estudio.

1.6.2 Límites

Los límites en cuanto a la realización del trabajo de investigación pueden incidir en la obtención de información histórica de la entidad, debido a los cambios de personal en la asociación.

Capítulo 2

Marco Conceptual

2.1 Formalidades de las asociaciones

El efecto formal de las asociaciones, está regulado, según las leyes de Guatemala, específicamente lo que reza la Constitución Política de la República de Guatemala en su artículo 34, en la que permite la creación de asociaciones, cuando establece “Derecho de asociación” mediante el cual se reconoce el derecho de libre asociación.(Congreso de la República de Guatemala, 1985, pág. 8)

De la misma manera el artículo 15 en el inciso 3 del Código Civil expresa que las asociaciones sin finalidades lucrativas que se proponen promover ejercer y proteger sus intereses sindicales, políticos, económicos, religiosos, sociales, culturales, profesionales o de cualquier otro orden, cuya constitución fuere debidamente aprobada por las autoridades respectivas, se reconocen como personas jurídicas.(Congreso de la República de Guatemala, pág. 4)

2.2 Constitución de una asociación

2.2.1 Requisitos para constituir una asociación

Las asociaciones deberán constituirse por medio de escritura pública y por el acto de su inscripción de acuerdo al Decreto No. 01-2007 Reformas al Decreto No. 90-2005 Ley del Registro Nacional de las Personas, artículo 102 y su reforma por el Decreto No. 31-2006, el cual dice “queda a cargo del Ministerio de Gobernación a través del Registro de Personas Jurídicas, la

inscripción y registro de las personas jurídicas reguladas en los artículos del 438 al 440 del Código Civil y otras leyes, debiendo para el efecto implementar los mecanismos y procedimientos para su inscripción, registro y archivo, así como emitir los reglamentos y el arancel respectivo, para el fiel cumplimiento de sus funciones y el cobro por los servicios que presta.(Congreso de la República de Guatemala, 2005)

2.2.2 Registros contables

El artículo 10 de La Ley de Organizaciones No Gubernamentales indica que las asociaciones “tienen obligación de inscribirse en la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), para su registro y control y de llevar contabilidad completa en forma organizada, así como, los registros que sean necesarios, de acuerdo al sistema de partida doble, aplicando principios de contabilidad generalmente aceptados, y apegada a lo que disponen las leyes del país a ese respecto.(Congreso de la República de Guatemala, 2003)

2.2.3 Inscripción ante la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT)

El artículo 120 del Código Tributario establece Inscripción de contribuyentes y responsables: “Todos los contribuyentes y responsables están obligados a inscribirse en la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), antes de iniciar actividades afectas”.(Granados, 2012, pág. 75)

2.3 Acuicultura extensiva

“La acuicultura extensiva se caracteriza por una función productiva donde la intervención humana se concentra en la reproducción, esta intervención puede llevarse a cabo de dos formas:

mediante la creación física de hábitats particulares: cierre estacional de las lagunas para conservar las especies juveniles antes de su migración al mar (que incluye otras intervenciones como la regulación de la circulación del agua, la eliminación de especies no deseadas; o la provisión de alimento adicional) la creación de estanques de alevines y viveros artificiales para fomentar la reproducción de las poblaciones naturales (salmón), la captura de huevos naturales proporcionando substratos para la recogida de larvas (cultivo de mariscos), creación de nichos para los grupos juveniles de ciertas especies cuando su densidad es un factor limitante. La puesta en libertad de huevas de viveros en el medio natural. Estos sistemas hacen posible el aumento selectivo de la producción de especies más utilizadas en la alimentación humana.” (Fernando Gonzales, 2004, pág. 16)

“De la misma manera se puede aportar que gran parte de la producción piscícola mundial se basa en la explotación de estanques de agua dulce que mantienen e intercambian el agua reciben fertilización o productos que pueden servir de alimentos a los peces y hacen posible la retención, cría y explotación de especies. La preparación y construcción adecuada de esos estanques y las estructuras correspondientes son parte esencial de una piscicultura provechosa. Un buen estanque debe de ser de construcción poco costosa y fácil mantenimiento y permitir un aprovechamiento satisfactorio del agua y de los peces. En este sentido destacan, las características de un estanque piscícola, las paredes del estanque o dique que retienen el agua, las tuberías o canales que permitan que el agua entre y salga del estanque, los dispositivos de regulación del agua que controlen el nivel o el caudal del agua, las pistas y caminos en los muros del estanque para facilitar el acceso al mismo, la instalación de cultivo y otros medios necesarios para la ordenación del agua y de los peces.” (A.G Coche, 1997, pág. 2)

2.4 Piscicultura

“La palabra piscicultura, aplicada hoy por algunos a la multiplicación artificial de los peces, en su verdadera acepción expresa o significa la cría y propagación de estos animales, bien sea en plena libertad o bien encerrados en estanques u otros depósitos de agua donde no puedan salir, y vivan a expensas de los cuidados que se les prodiguen. Lo que quieren que esta voz signifique para las aguas lo que el nombre agricultor para los campos, tuercen su verdadero sentido: porque ni aun el de agua cultura que otros emplean, es significado del único objeto de aquella industria, siendo susceptibles las aguas de otros muchos cultivos distintos de la pesca. Sin embargo concediendo una acepción más sencilla a la palabra piscicultura, pudiera convenirse en que significa no solo la cría y multiplicación de los peces, sino también la de otros animales acuáticos que sirven de alimento al hombre y son objetos de pesquerías lucrativas, tales las tortugas, crustáceos y moluscos, y aun la de todos aquellos que sacamos provecho para la curación de dolencias, o suministran productos útiles para las artes.” (Graells, pág. 5)

2.5 Controles internos de producción

“Se trata de una serie de formatos que deberán ser elaborados diariamente en la mayoría de los casos y que sirven para conocer el destino de la producción y en su caso detectar diferencias. Se puede controlar todo prácticamente dentro de las empresas, y de los controles depende detectar el grado de aprovechamiento de los recursos.”(Cuevas, 2004, pág. 90).

2.6 El costo

“El costo tiene varias acepciones, pero la definición en la contabilidad agrícola, piscícola e industrial tiene especial definición, que se refiere al valor invertido, mediante valores monetarios

de un país o región, que se utiliza para producir un producto o lote de mercancías. En este sentido los elementos del costo de un producto, se relacionan al valor de un producto desde su inicio hasta su elaboración final, interviniendo en dicho proceso varias acciones que condicionen los valores monetarios. En este proceso existen varios elementos que se deben de considerar, tal es el caso de la materia prima, mano de obra, materiales y servicios, gastos de fabricación, depreciación de maquinaria, equipo, bienes muebles, alquileres, energía eléctrica, alimentos. Algunos otros relacionados, tales como los gastos por medicinas, gastos administrativos entre otros.” (Molina, págs. 15,16)

2.7 Planificación de los gastos de producción

“Después de completado el plan de producción, deben desarrollarse presupuestos de gastos para cada área o centro de responsabilidad en la organización. Estos presupuestos de gastos deben realizarse por sub periodos (meses o trimestres) para las tres grandes categorías: materiales directos, mano de obra directa, y gastos indirectos de fabricación, cuando se ha terminado el plan de producción, por lo general estos presupuestos de costos se desarrollan en forma simultánea y después se consolidan en un presupuesto que se denomina apropiadamente el costo planificado. Este presupuesto requiere que todos los costos de producción sean identificados, ya sea en forma directa o por asignación. Comúnmente esta planificación de gastos de producción se expresa en unidades físicas. La información necesaria para preparar este tipo de información incluye tipo y capacidad de producción y la disponibilidad de los elementos básicos necesarios para tal fin.” (Fagilde, 2005, pág. 17)

2.8 Control de los gastos indirectos de producción

“El control de los gastos exige la identificación del control con cada gerente de área o centro de responsabilidad, lo cual significa que los costos no controlables, no deben identificarse como una responsabilidad de dichos gerentes. Por consiguiente para controlar los gastos indirectos de fabricación, deben considerarse gastos limpios, estos en los gastos directos únicamente, con exclusión de todo gasto asignado o prorrateado.” (Gordon Rivera, 2005, págs. 228,229)

2.9 Contabilización de operaciones en empresas

2.9.1 Compra y venta de mercaderías

“En la contabilidad financiera, cuando la empresa compra o vende mercadería se utilizan las cuentas compras (cuenta de gastos) y ventas (cuenta de ingresos), la cuenta mercaderías solo se puede utilizar para indicar las existencias que hay en el almacén al inicio y final del ejercicio. En el caso que nos atañe, debemos brindar principal cuidado al proceso de ventas, en la investigación realizada, este proceso de ventas, es la principal orientación en la que se enfoca el documento. En este sentido, podemos acotar que las compras se contabilizan al precio de coste y las ventas al precio de venta, para saber el benéfico de las ventas tendremos que ver la variación de existencias durante el ejercicio.” (García Parra, M, & Llorel, 2004, pág. 84).

2.10 Definición de ingresos

“Los ingresos son incrementos del patrimonio neto, distintos de las aportaciones de fondos a la entidad por parte de los propietarios, como consecuencia de las actividades económicas de venta

de bienes o prestación de servicios o como consecuencia de las variaciones en el valor de los activos y pasivos que deben reconocerse contablemente. En todo caso, los ingresos se materializan en incrementos en el valor de activos o disminución en el valor de sus pasivos, los ingresos se clasifican en dos grupos: aquellos que se imputan al resultado del período. Son aquellos ingresos que se tiene en cuenta para determinar el resultado (beneficio o pérdida) contable de un período y los que no son considerados resultados del período y que se imputan directamente con un aumento del patrimonio neto. La consideración de un ingreso como resultado o como variación del patrimonio neto tiene diferentes consecuencias a nivel mercantil o fiscal.” (Alcarria, 2008,2009, pág. 28)

2.11 Ingresos por ventas

“Los ingresos por venta es la medición de la utilidad neta. Dicho de otra manera los ingresos afectan directa e indirectamente a la utilidad neta. Según el principio de asociación, el costo de mercadería vendida o la venta de los elementos de producción, se registra en el mismo período en el que se reconoce el ingreso. Así pues, este reconocimiento no sólo se indicará directamente en la utilidad, sino que además determinará el reconocimiento de algunos gastos relacionados. El tiempo de anotar los cambios de la utilidad neta no parece muy importante, hasta que uno se da cuenta que los gerentes reciben sueldos o primas más altas por incrementar las ventas y la utilidad neta.” (Horngren, 2000, pág. 174)

2.12 Gastos financieros

“Se entiende por gastos financieros el coste de los recursos financieros ajenos, debiéndose añadir a este coste el referente a la utilización del capital propio. Entendemos que los gastos financieros

son las expresiones del coste financiero de los capitales ajenos o externos.” (Ortega Seco, 1999, pág. 39)

2.13 Inversión

“En general, invertir es renunciar a unas satisfacciones inmediatas y ciertas a cambio de unas expectativas, es decir de unas esperanzas de beneficios futuros. En un contexto empresarial, las renunciaciones y satisfacciones se medirán en unidad monetaria por lo cual se entenderá en este caso por inversión a todo proceso que implique unos pagos más o menos inmediatos y unos cobros futuros. También se le suele denominar inversión al importe de los fondos propios aportados al proyecto,” (Company Pascual & Coromina Subias, 1988, pág. 31).

2.14 Función administrativa o proceso administrativo

“El proceso administrativo es universal y se practica en todas las áreas funcionales de las empresas, es decir, en contabilidad, finanzas, ventas, seguridad; la cual consiste en, planeación, organización, dirección, coordinación y control.” (Gorbaneft, 2007, pág. 11)

2.15 Estados financieros

“Los estados financieros básicos están determinados por las normas contables y son informes que se presentan periódicamente por los entes económicos, en los que se puede estudiar la situación financiera y los resultados alcanzados en un horizonte de tiempo analizado. Los estados financieros integran la condensación de los procesos contables y de las operaciones generadas en determinado período; buscan proveer la información que los diferentes grupos de interés esperan

obtener de la contabilidad financiera. Los gerentes y analistas financieros se han apoyado en el balance general y el estado de resultados para el diagnóstico financiero de las empresas y la toma de decisiones en la organización. En estos estados financieros se puede evaluar la rentabilidad y la estructura financiera de la compañía y de alguna manera su liquidez. Sin embargo, durante las últimas décadas cobro importancia igualmente el estado de flujo de efectivo, por ser una herramienta más adecuada para la evaluación y planeación de liquidez de las empresas.” (Guzmán Vásquez, Guzmán Vázquez, & Romero Cifuentes, 2005, pág. 60)

2.16 Rentabilidad

“Un análisis de la rentabilidad debe ir encaminado a evaluar la capacidad de generar beneficios por la unidad económica. Pero esto es demasiado complejo sobre todo para pequeñas empresas, estamos haciendo referencias a predicciones sobre la capacidad de generar resultados a futuro. De ahí que en nuestro sistema de análisis integral, el objetivo pretendido con cálculo de la rentabilidad sea herramienta de apoyo de las opiniones de liquidez y solvencia. Esto es, si nuestra empresa no genera recursos, niveles aceptables de rentabilidad, llevará más tarde o más temprano a que tengamos problemas para hacer frente a los compromisos financieros. Es conveniente que en el análisis de la rentabilidad encaminada a estudiar la capacidad de generación de beneficios, siempre sea evaluada la calidad del resultado, es decir, estudiar la fiabilidad de los ingresos y gastos su relación con los flujos de cobros y pagos.” (López Ruiz & Nevada Peña, 2006, pág. 45)

Capítulo 3

Marco Metodológico

3.1 Tipo de investigación

“Para la realización de esta investigación se utilizará el tipo de investigación descriptiva y documentales que son una forma de estudio para saber quién, donde, cuando, cómo y porqué del sujeto de estudio.” (Namakforoosh, 2000).

“De la misma manera, la investigación descriptiva, como lo relata Piloña Ortiz, estos estudios describen un hecho o fenómeno, es decir relatan una situación lo más específico posible, exponiendo sus propiedades, características, dimensiones, formas y relaciones observables.” (Piloña Ortiz, 2012, pág. 11).

Como en todo tipo de investigación es necesario contar con una serie de indicadores que permitan desarrollarla de mejor manera y se establezca con mayor profundidad la propuesta de solución a la problemática planteada de la asociación, para ello a continuación se detallan los indicadores que participan en esta investigación, tales como controles internos contables, financieros, administrativos y de ventas, los registros administrativos financieros (libros contables, estados financieros, documentos que respaldan las transacciones comerciales de la empresa), las políticas y procedimientos.

3.2 Sujetos de investigación

Los sujetos de estudio fueron integrados por personas relacionadas con la administración financiera y producción de la asociación, dentro de ellos los empleados de campo, vendedores, contadora general y administrador.

3.3 Instrumentos de recopilación y medición de datos

“Los instrumentos que se utilizaron para recolectar la información fueron: cuestionarios con un set de diez preguntas claves para determinar el tema a investigar y entrevistas estructuradas con enunciados para el conocimiento general de la organización. Referencias bibliográficas (libros, leyes, acuerdos internos de las empresas comerciales). Tal como lo relata Piloña Ortíz, en la investigación de campo se utilizan fichas de trabajo para describir y anotar las observaciones que capta el investigador.” (Piloña Ortíz, 2012, pág. 87)

“En este sentido, Hernández Sampieri, hace referencia a que entre las principales técnicas e instrumentos para la recolección de datos se encuentran los diversos tipos de observaciones, diferentes clases de entrevista, estudio de caso, entre otros.” (Hernández Sampieri, 1997, pág. 716)

3.4 Diseño de la investigación

El diseño de la investigación se hizo de forma descriptiva, se contó con la aprobación del plan de investigación, se llevó a cabo la investigación documental de la entidad, así como el análisis de

problemas institucionales; se realizó el trabajo de campo, mediante la aplicación de cédulas de cuestionarios y entrevistas dirigidas, así como la realización de encuestas y las observaciones de campo pertinentes. Mediante estas acciones se pudo determinar que uno de los aspectos más importantes era la evaluación del proceso de ventas, utilizando las pesas y medidas, en la cual se pudo establecer en una serie de hallazgos que existen diferencias entre los valores pesados derivado que estos carecían de una medición exacta. Esto dio lugar a la realización de la propuesta de solución que es la utilización de unidades de pesas y medidas digitales.

En la fase final se obtuvieron las conclusiones derivadas del análisis de la información, de igual manera se elaboró el informe final, en cuya propuesta de solución a la problemática se determinan las actividades relacionadas con el fortalecimiento de los sistemas de control de ventas que están afectando de forma directa la rentabilidad de la asociación, misma que se refleja en la composición de los estados financieros.

Durante el trabajo de investigación se realizaron diferentes actividades tales como el contacto con la entidad en la que se realizó el trabajo de campo, hasta la entrega final de la investigación a las partes interesadas. Dentro de estas actividades, se encuentran las que a continuación se describen.

- ❖ Entrevista con el administrador de la asociación para presentar la propuesta del desarrollo del trabajo de investigación, con fines académicos.

- ❖ Realización de un diagnóstico integral en las áreas administrativas y financieras de la empresa para la identificación de oportunidades de mejora, evaluando desde los colaboradores y todos los elementos necesarios para el debido desarrollo de sus actividades administrativas financieras.

- ❖ Entrega de resultados del diagnóstico realizado a docentes de la universidad y a junta directiva de la empresa para discutir las propuestas de solución a la problemática y oportunidades de mejora detectadas.
- ❖ Establecer el tema de investigación desarrollado dentro de la asociación.
- ❖ Elaboración de la propuesta del proyecto de investigación a realizarse en la asociación.
- ❖ Entrega de propuesta del proyecto de investigación para su evaluación, aprobación y calificación a docente y revisores de la universidad.
- ❖ Inicio del desarrollo del trabajo de investigación.
- ❖ Entrega final del proyecto de investigación realizado.

Capítulo 4

Resultados de la investigación

4.1 Muestreo

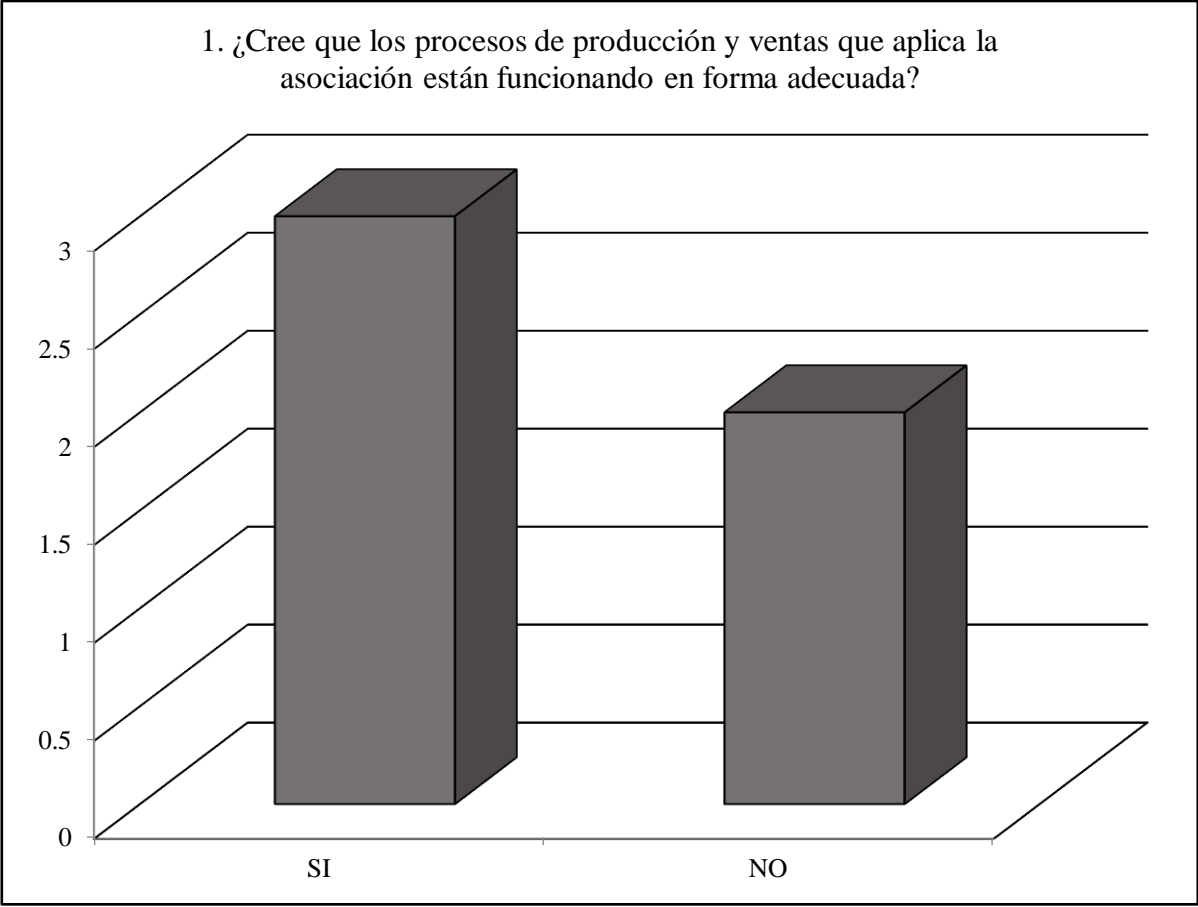
Mediante esta técnica de investigación, se obtuvo muestras del grupo poblacional, con el objeto de determinar la problemática relacionada a los procesos utilizados por la asociación en cuanto a la ejecución de las ventas de tilapia. Las personas encuestadas tienen relación directa con el proceso de producción, hasta el proceso de despacho del producto.

Para la realización de muestreo, se elaboraron cuestionarios, con una serie de preguntas, así como la realización de observaciones directas del trabajo realizado en la producción y la forma de operación de las ventas. De esa cuenta, se presentan las gráficas obtenidas de dichos instrumentos, donde destacan de la gráfica el número, la pregunta elaborada, los porcentajes respectivos y los valores representados.

4.1.1 Gráficas de las encuestas

Se obtuvo una serie de respuestas que se hacen necesarias graficar, para tener una mejor interpretación de los resultados individuales de las preguntas y cuestionamientos en mención.

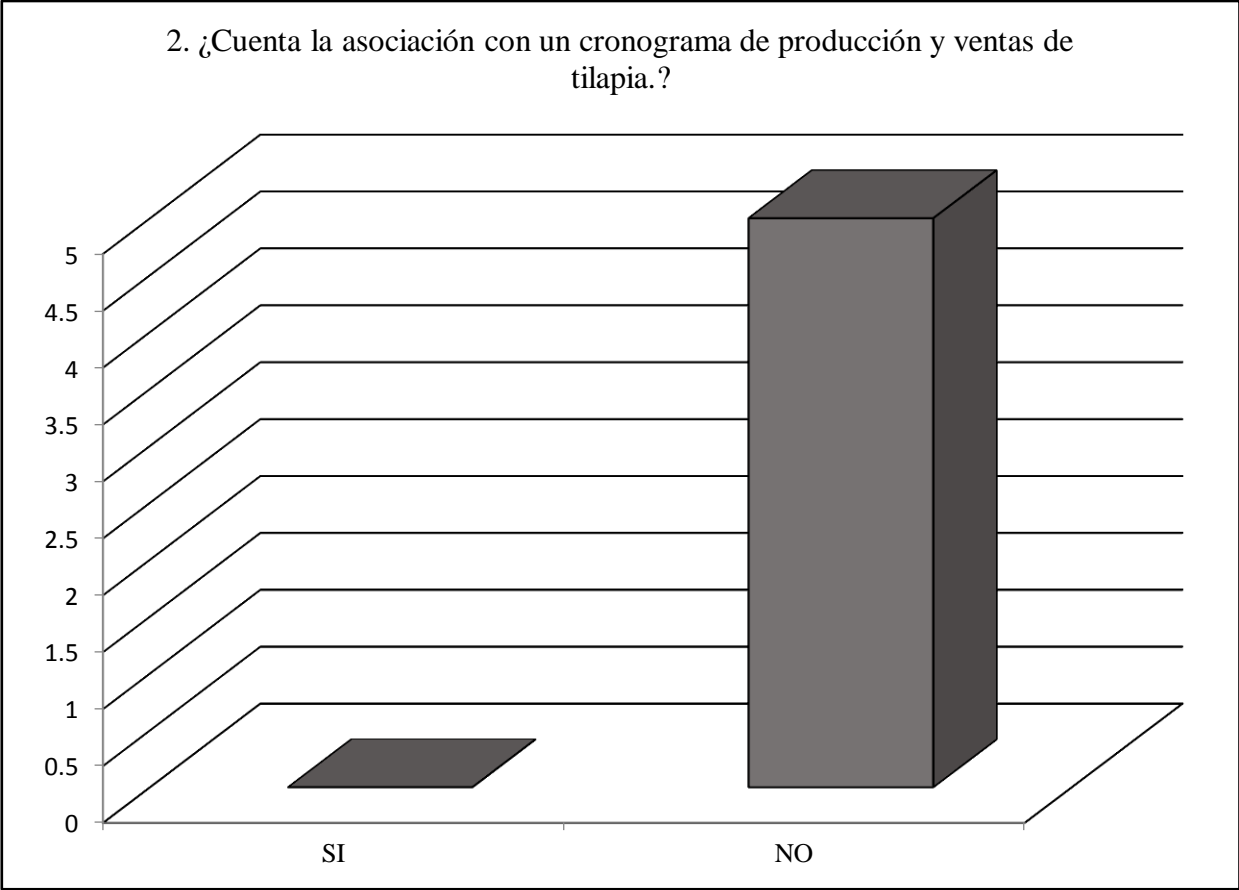
Gráfica No. 01



Fuente: elaboración propia

De los resultados obtenidos, se puede observar que el 60% de la población analizada respondió que si funcionan en forma adecuada y el 40% respondió en forma negativa. En las observaciones, de las encuestas aparecen comentarios que indican que los procesos necesitan ser mejorados y aplicados de forma práctica se entiende que si funcionan pero que los mismos pueden mejorarse.

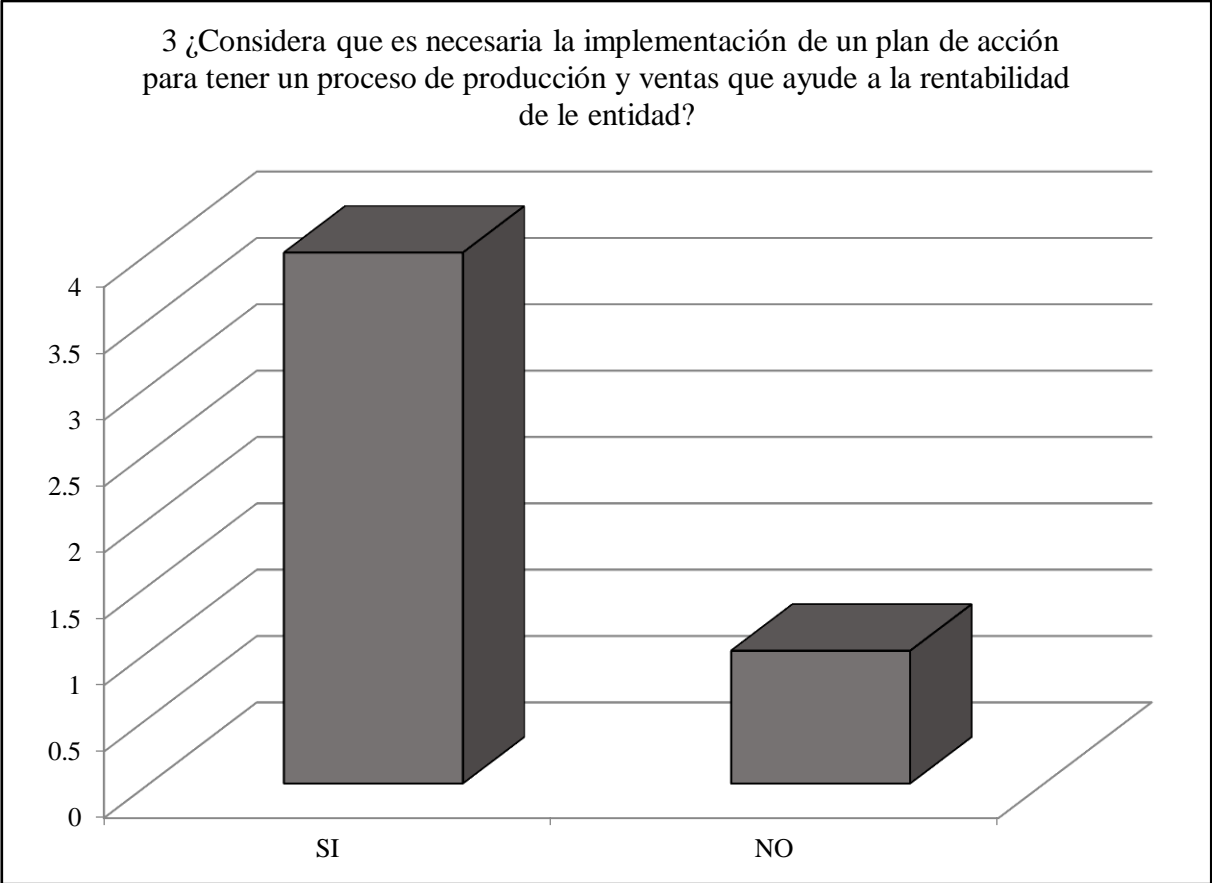
Gráfica No.02



Fuente: elaboración propia

El 100% de la población encuestada respondió que la asociación no cuenta con un cronograma que regule la producción y las ventas, se hace necesaria crear una propuesta que coadyuve a subsanar dicha debilidad.

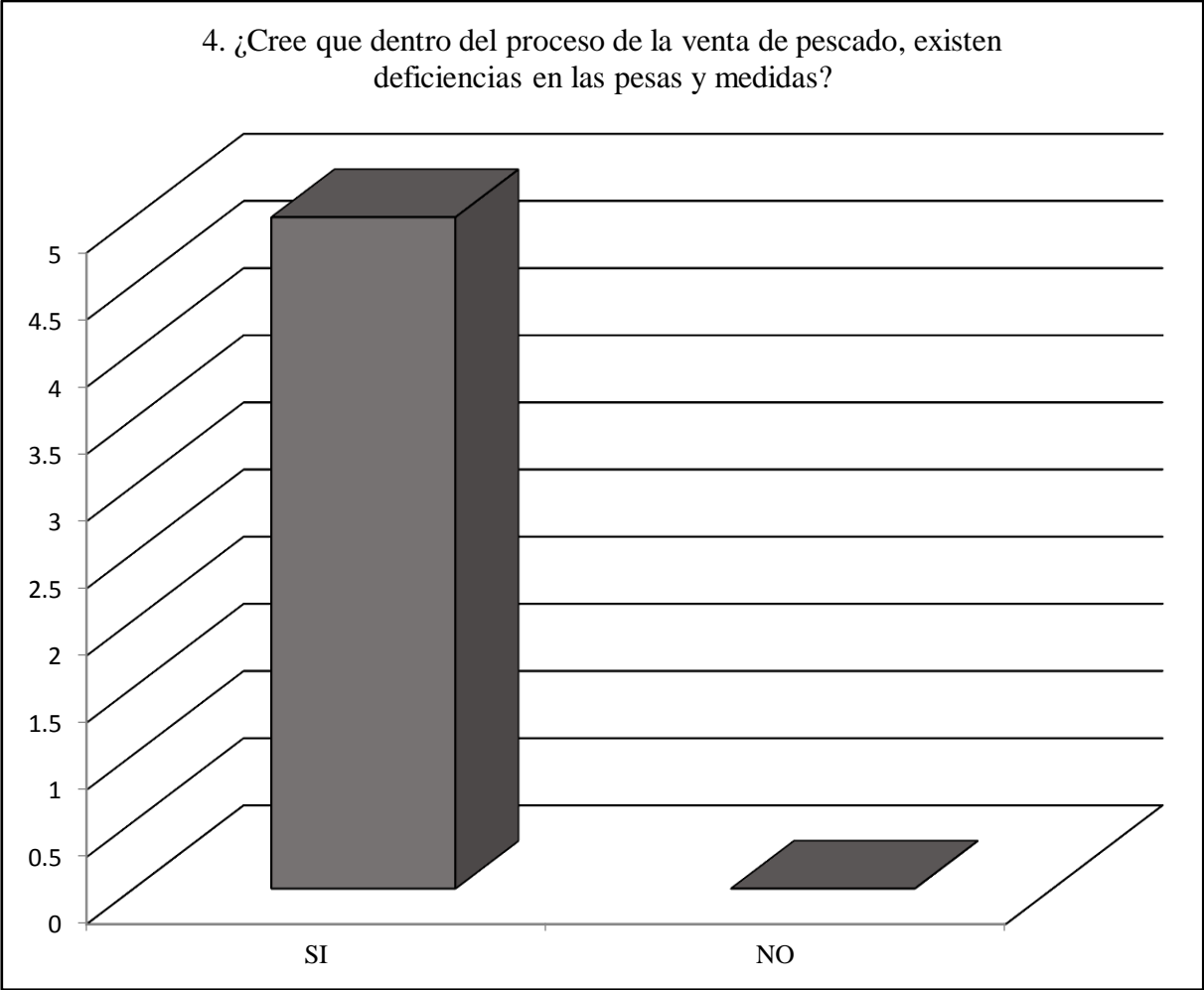
Gráfica No. 03



Fuente: elaboración propia

El 80% de los encuestados cree que es necesaria la implementación de un plan de acción para tener un proceso de producción y ventas que ayude a la rentabilidad de la entidad, y el 20 % no cree necesaria la creación de dicho plan.

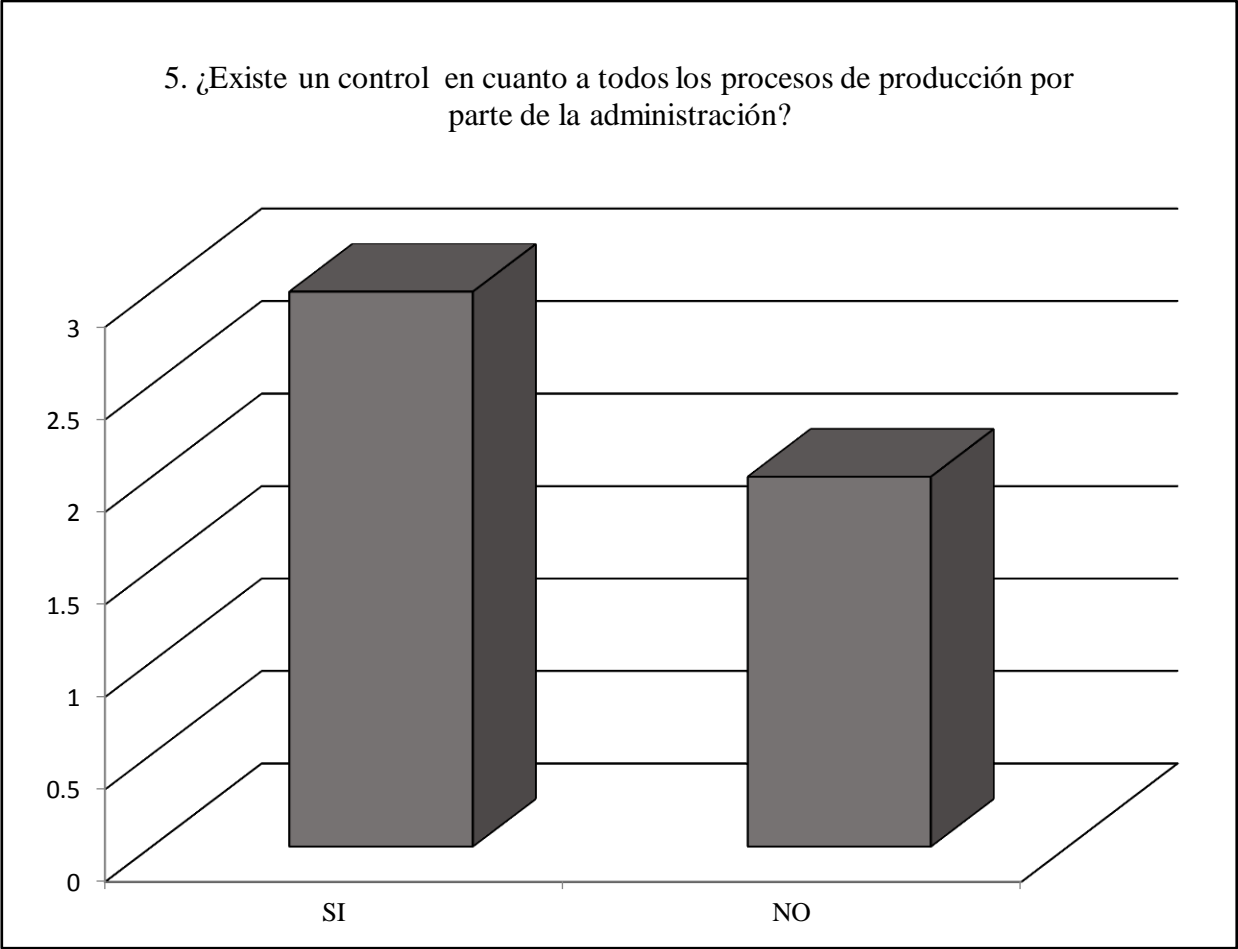
Gráfica No.04



Fuente: elaboración propia

El 100% de las personas encuestadas respondió que existen deficiencias en el proceso del pesado de las ventas, lo que implica pérdidas que afectan la rentabilidad reflejada en los estados financieros de la entidad.

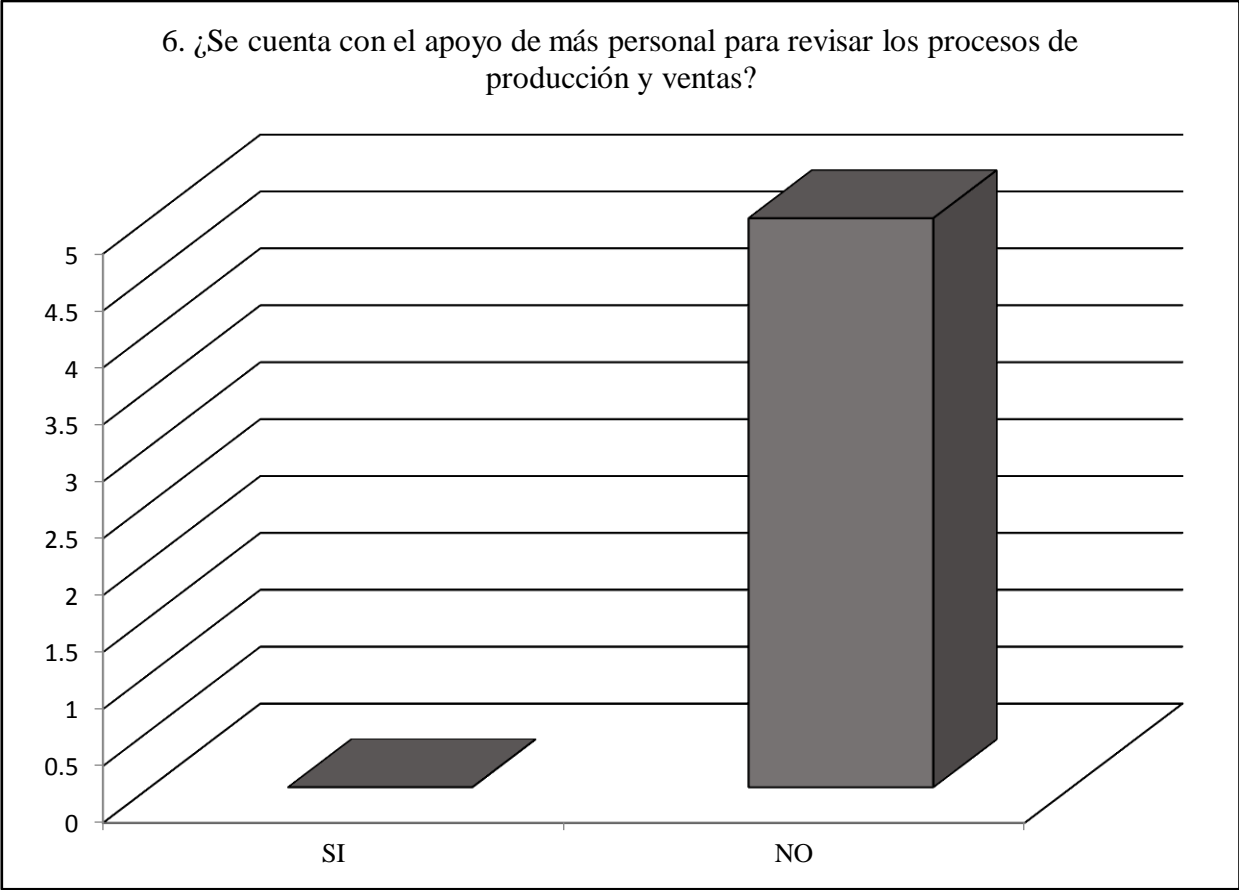
Gráfica No. 05



Fuente: elaboración propia

El resultado de esta gráfica muestra que el 60% afirma que existe control por parte de la administración y el otro 40% dicen que no existe control.

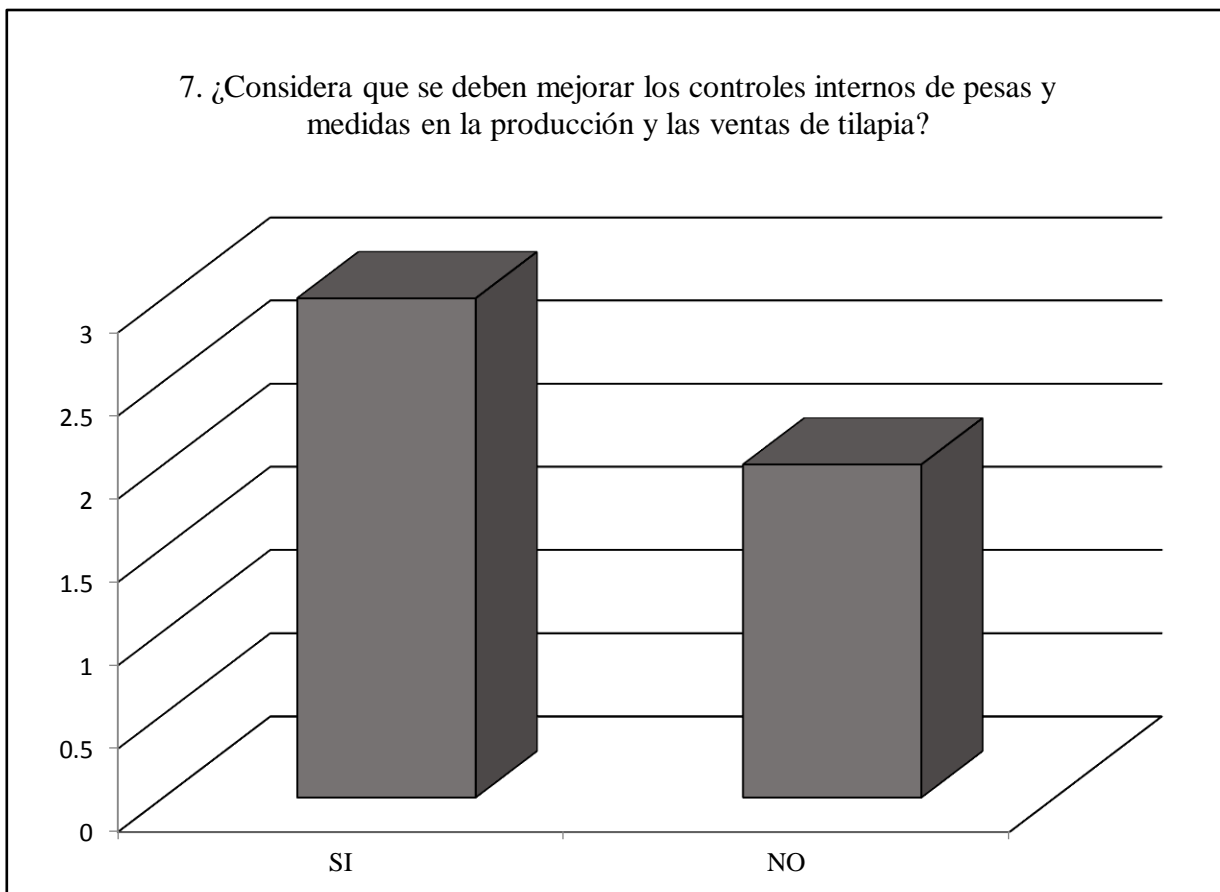
Gráfica No.06



Fuente: elaboración propia

En esta gráfica se puede evidenciar que no se cuenta con apoyo de más personal para la realización de los procesos de producción y ventas, lo que implica un bajo nivel de segregación de funciones lo que evidentemente limita la efectividad de las acciones, especialmente las ventas.

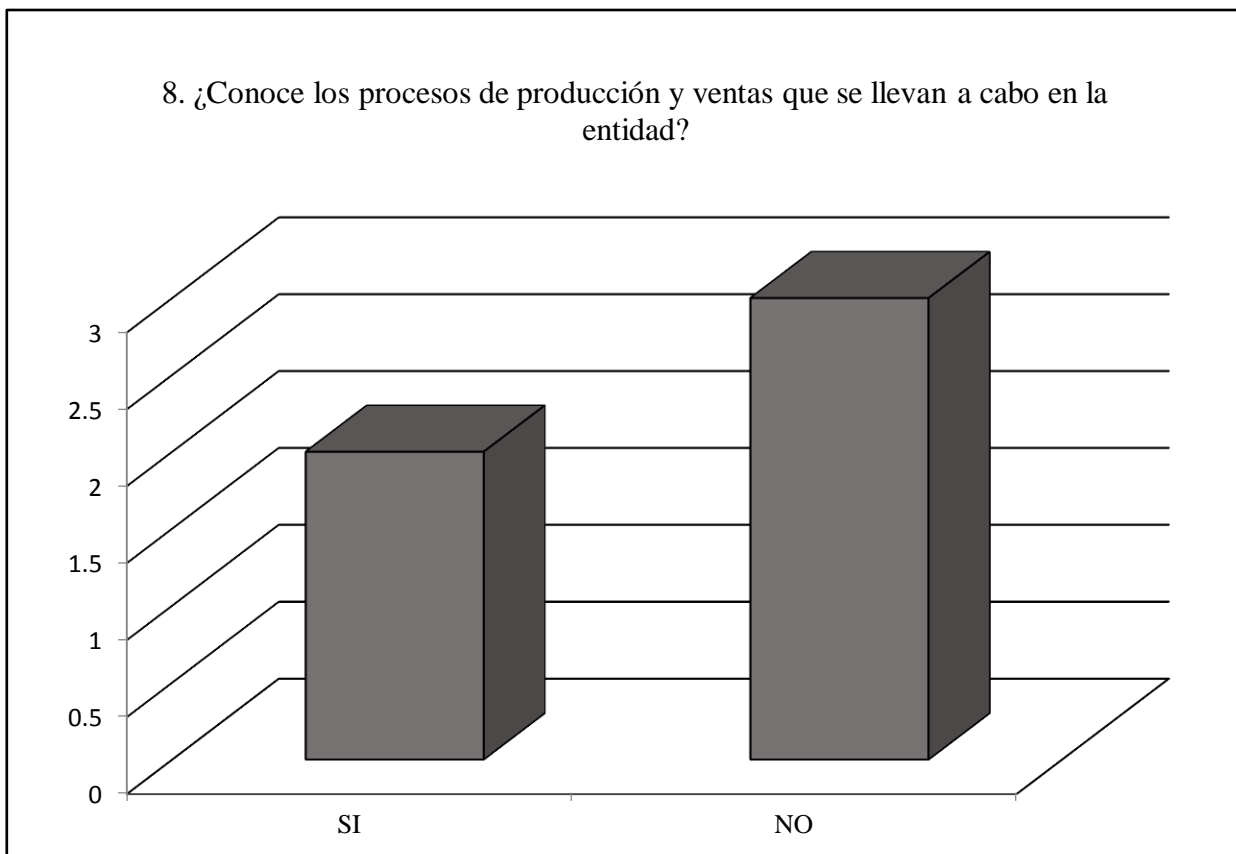
Gráfica No.07



Fuente: elaboración propia

Tal como se muestra en la gráfica, el 60% de los encuestados consideran que es necesario mejorar los controles internos, de pesas y medidas en la producción y ventas de tilapia.

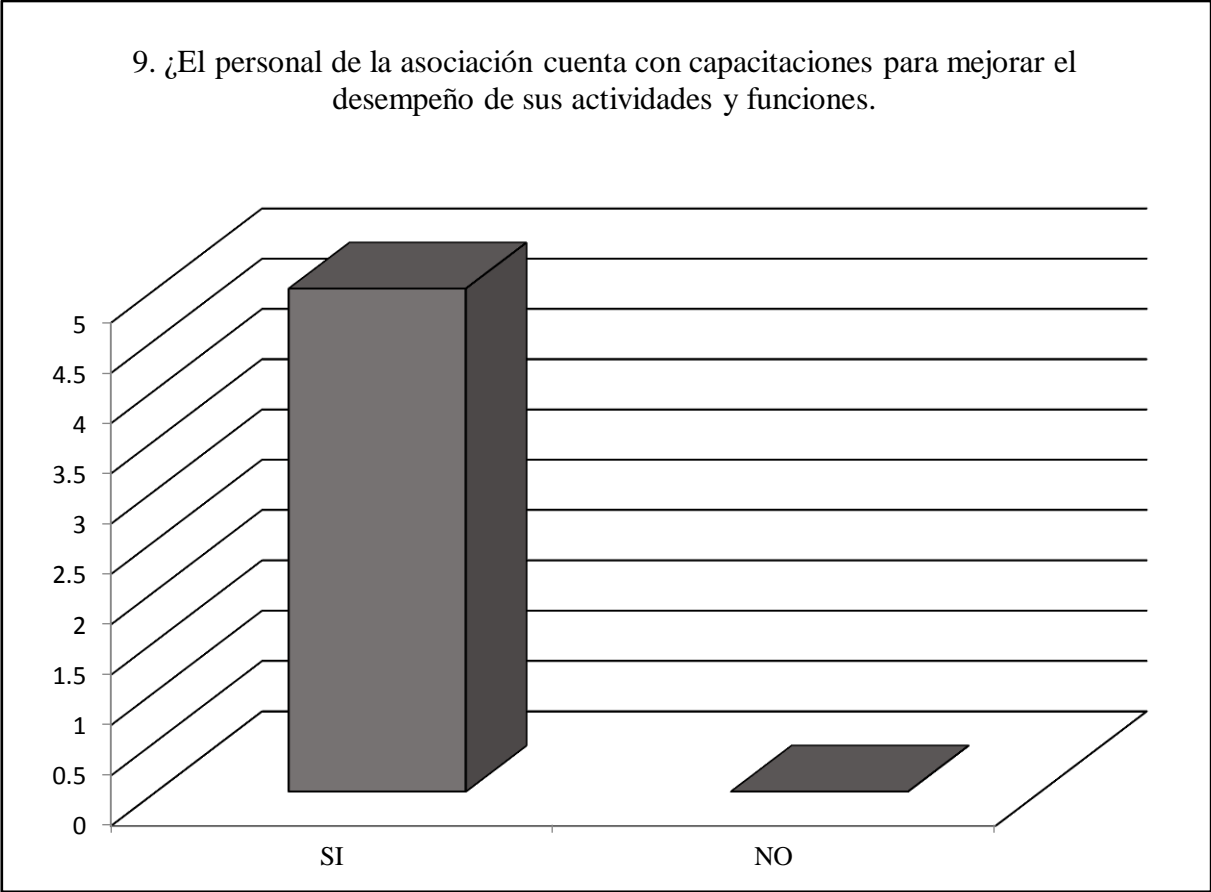
Gráfica No. 08



Fuente: elaboración propia

Mediante los resultados de la encuesta, se pudo determinar que el 60% de las personas encuestadas, desconocen los procesos de producción y ventas que se realizan en la entidad.

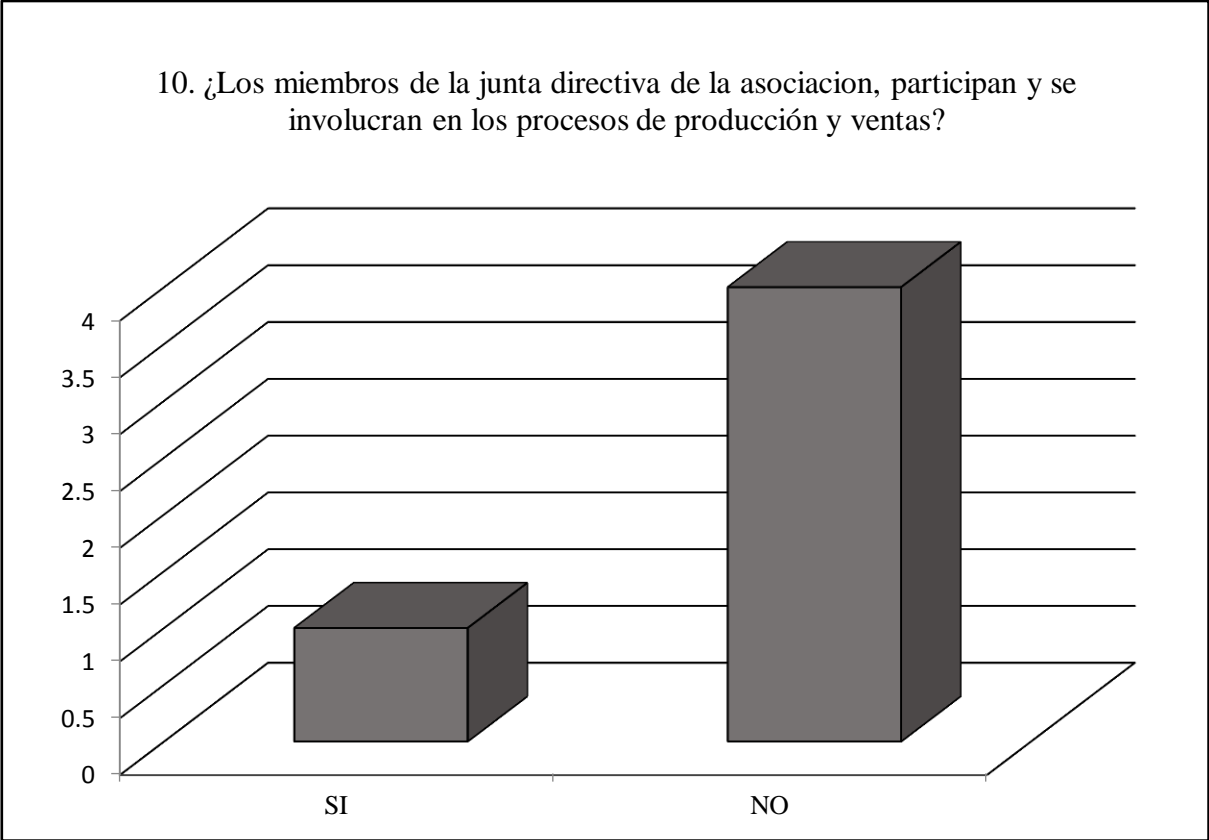
Gráfica No. 09



Fuente: elaboración propia

El 100% de las personas encuestadas considera que no se cuentan con procesos de capacitación, para mejorar el desempeño de las funciones.

Gráfica No. 10



Fuente: elaboración propia

El 20% de los encuestados respondió que la junta directiva de la asociación, se involucra en los procesos de producción y ventas, mientras que el 80% respondió que no.

4.1.2 Análisis de datos observados

La cédulas que a continuación se detallan, muestran las ventas que se realizaron durante el ejercicio 2014, así como ventas realizadas hasta el mes de septiembre del 2015, estos datos se obtuvieron del análisis documental, mismos que sirvieron para realizar la proyección y su respectivo análisis.

Tabla No. 01

Cédula de análisis de ventas de tilapia					
Ejercicio 2014			Ejercicio 2015		
Meses	Libras / mes	Libras acumuladas	Meses	Libras / mes	Libras acumuladas
Enero	3,344.50	3,344.50	Enero	5,901.50	5,901.50
Febrero	4,135.00	7,479.50	Febrero	4,822.00	10,723.50
Marzo	6,549.50	14,029.00	Marzo	9,322.00	20,045.50
Abril	12,596.00	26,625.00	Abril	16,397.00	36,442.50
Mayo	2,823.00	29,448.00	Mayo	12.00	36,454.50
Junio	4,123.50	33,571.50	Junio	-	36,454.50
Julio	4,518.00	38,089.50	Julio	4,373.00	40,827.50
Agosto	5,466.00	43,555.50	Agosto	4,707.00	45,534.50
Septiembre	4,918.00	48,473.50	Septiembre	3,769.00	49,303.50
Octubre	5,172.50	53,646.00	Octubre	-	49,303.50
Noviembre	4,183.50	57,829.50	Noviembre	-	49,303.50
Diciembre	5,130.00	62,959.50	Diciembre	-	49,303.50
Total	62,959.50			49,303.50	

Fuente: elaboración propia

En esta cédula se puede evidenciar el comportamiento de ventas, por libra, del ejercicio 2014 y las ventas hasta septiembre del año 2015. Las ventas acumuladas al mes de septiembre 2014, fueron de 48,473.50 y en el mismo mes del año 2015 fueron de 49,303.50; donde se puede corroborar el incremento de ventas en el año 2015, comparado con el año 2014, fue de 830 libras lo que indica que las ventas son casi de la misma magnitud en los dos años.

Tabla No. 02

Cédula de control de ventas por pesada					
Unidad de medida: libras					
Día 1 de observación					
No. de pesada	Venta por pesada	Pérdidas por pesada	No. de pesada	Venta por pesada	Pérdidas por pesada
1	1.40	0.40	14	2.10	0.10
2	10.30	0.30	15	1.60	0.60
3	40.40	0.40	16	1.00	-
4	11.30	0.30	17	2.40	0.40
5	6.60	0.60	18	2.30	0.30
6	2.50	0.50	19	3.30	0.30
7	2.04	0.04	20	11.50	0.50
8	10.00	-	21	8.20	0.20
9	4.00	-	22	3.20	0.20
10	2.50	0.50	23	2.50	0.50
11	4.30	0.30	24	2.00	-
12	4.40	0.40	25	1.10	0.10
13	1.50	0.50	26	6.20	0.20
Suma	101.24	4.24	Suma	47.40	3.40
			Total pesadas		26.00
			Libras vendidas		148.64
			Total pérdidas/pesada		7.64

Fuente: elaboración propia

El análisis del día uno, da como resultado, un total de 26 ventas o pesadas de tilapia, lo que suma una venta de 148.64 libras, al realizar la comparación entre la pesa tradicional y la pesa digital, se tuvo una diferencia de 7.64 libras del total de las ventas.

Tabla No. 03

Cédula de control de ventas por pesada						
Unidad de medida: libras						
Día 2 de observación						
No. de pesada	Venta por pesada	Péridas por pesada		No. de pesada	Venta por pesada	Péridas por pesada
1	4.40	0.40		27	10.40	0.40
2	2.10	0.10		28	2.10	0.10
3	8.30	0.30		29	3.30	0.30
4	3.30	0.30		30	1.30	0.30
5	2.30	0.30		31	4.20	0.20
6	10.50	0.50		32	3.10	0.10
7	4.10	0.10		33	1.50	0.50
8	8.20	0.20		34	3.20	0.20
9	1.20	0.20		35	3.30	0.30
10	4.10	0.10		36	2.20	0.10
11	5.20	0.20		37	3.00	-
12	9.10	0.10		38	2.20	0.20
13	3.50	0.50		39	2.00	-
14	5.10	0.10		40	6.10	0.10
15	8.50	0.50		41	1.10	0.10
16	3.10	0.10		42	2.30	0.30
17	4.30	0.30		43	1.20	0.20
18	3.00	-		44	4.30	0.30
19	3.20	0.20		45	6.20	0.20
20	3.50	0.50		46	3.10	0.10
21	15.10	0.10		47	2.10	0.10
22	1.30	0.30		48	3.20	0.20
23	4.50	0.50		49	3.10	0.10
24	2.10	0.10		50	1.00	-
25	4.10	0.10		51	3.20	0.20
26	8.50	0.50				
Suma	132.60	6.60		Suma	78.70	4.60
				Total pesadas		51.00
				Libras vendidas		211.30
				Total pérdidas/pesada		11.20

Fuente: elaboración propia

Según la observación del día dos, permitió un análisis del proceso de las ventas, la cual da como resultado, un total de 51 ventas o pesadas de tilapia, lo que suma una venta de 211.30 libras, al realizar la comparación entre la pesa tradicional y la pesa digital, se tuvo una diferencia de 11.20 libras del total de las ventas.

Tabla No. 04

Cédula de control de ventas por pesada					
Unidad de medida: libras					
Día 3 de observación					
No. de pesada	Venta por pesada	Pérdidas por pesada	No. de pesada	Venta por pesada	Pérdidas por pesada
1	2.00	-	25	3.10	0.10
2	21.20	0.20	26	2.50	0.50
3	2.10	0.10	27	2.10	0.10
4	4.30	0.30	28	3.30	0.30
5	7.30	0.30	29	3.20	0.20
6	3.30	0.30	30	2.10	0.10
7	2.40	0.40	31	3.10	0.10
8	2.10	0.10	32	5.20	0.20
9	19.30	0.30	33	10.00	-
10	5.60	0.60	34	3.10	0.10
11	5.40	0.40	35	4.50	0.50
12	3.20	0.20	36	7.10	0.10
13	4.50	0.50	37	3.30	0.30
14	3.40	0.40	38	1.20	0.20
15	2.20	0.20	39	4.30	0.30
16	5.20	0.20	40	3.20	0.20
17	2.10	0.10	41	2.10	0.10
18	2.20	0.20	42	3.10	0.10
19	2.10	0.10	43	3.00	-
20	7.40	0.40	44	3.10	0.10
21	6.50	0.50	45	2.30	0.30
22	4.10	0.10	46	4.20	0.20
23	2.50	0.50	47	2.10	0.10
24	1.00	-			
Suma	121.40	6.40	Suma	81.20	4.20
			Total pesadas		47.00
			Libras vendidas		202.60
			Total pérdidas/pesada		10.60

Fuente: elaboración propia

El análisis del día tres, da como resultado, un total de 47 ventas o pesadas de tilapia, lo que suma una venta de 202.60 libras, al realizar la comparación entre la pesa tradicional y la pesa digital, se tuvo una diferencia de 10.60 libras del total de las ventas.

Si tomamos en cuenta los resultados de las tablas 02, 03 y 04, referente a los días, uno, dos, tres; la proyección de la pérdida de ingresos por onzas, se pudo determinar el porcentaje de onzas perdidas por libra. Esta observación se llevó a cabo en el proceso de revisión de las ventas durante tres días. Sumando el total de lo vendido durante un día y separando las onzas que se entregaron de más en cada venta, obteniendo como resultado un total de pérdida al día, se utilizaron estos dos totales para determinar el promedio de pérdida por libra de la siguiente forma:

En resumen, podemos referenciar, el análisis integral por pesada, el día 01 de observación la pérdida se calculó en 7.64 libras, por un total de ventas de 148.64 libras, lo que arroja un porcentaje del 0.051.

En el día 02 de observación la pérdida se estimó en 11.20 libras, por un total de ventas de 211.30, lo que equivale a un porcentaje de 0.053.

El día 03 de observación, la pérdida se calculó en 10.60 libras, por un valor de ventas de 202.60, que da como resultado un porcentaje de 0.052

Según los resultados anteriormente plasmados se calculó el promedio de la pérdida de onzas por libras de la siguiente forma $0.051+0.053+0.052$ lo que equivale a la suma 0.156, de igual manera se obtuvo el promedio que da como resultado $0.156/3$ lo que equivale a 0.052 promedio de onzas perdidas por libra y cuya simplificación matemática equivale a 0.05 por libra vendida.

Esta pérdida establecida en la observación de campo realizada, afecta la rentabilidad de la asociación, debido a que no se cuenta con herramientas adecuadas de control en el proceso de ventas.

Tabla No. 05

Cédula de análisis cuatrimestral y proyección anual					
Ejercicio 2014			Ejercicio 2015		
Meses	Libras / mes	Libras acumuladas	Meses	Libras / mes	Libras acumuladas
Enero	3,344.50	3,344.50	Enero	5,901.50	5,901.50
Febrero	4,135.00	7,479.50	Febrero	4,822.00	10,723.50
Marzo	6,549.50	14,029.00	Marzo	9,322.00	20,045.50
Abril	12,596.00	26,625.00	Abril	16,397.00	36,442.50
Ventas en libra		26,625.00	Ventas en libra		36,442.50
Precio por libra		13.00	Precio por libra		13.00
Venta en Quetzales		346,125.00	Venta en Quetzales		473,752.50
Pérdida por onza		0.05	Pérdida por onza		0.05
Libras de pérdida por peso		1,331.25	Libras de pérdida por peso		1,822.13
Pérdida en Quetzales		17,306.25	Pérdida en Quetzales		23,687.63
Pérdida promedio anual		51,918.75	Pérdida promedio anual		71,062.88

Fuente: elaboración propia

En la tabla anterior, se pudo determinar las ventas del primer cuatrimestre de los años 2014 y 2015, misma que será referencial, para determinar el valor de la pérdida anual que afecta los estados financieros de la asociación.

Las ventas en cantidad de libras que se tuvo en el año 2014, suman un total de 26,625 libras, para el año 2015, fue de 36,442.50 libras, el precio definido para la venta por libra fue de Q.13.00, para ambos años, lo que arroja una venta al año de Q.346,125.00 para el año 2014 y de Q.473,752.50 para el año 2015, considerado el margen de pérdida promedio por pesada que fue establecido mediante la observación de campo realizada, fue del 0.05 de libra, dando como

resultado, que para el año 2014 se perdió por pesaje de tilapia un valor de en libras de 1,331.25 y para el año 2015 de 1,822.13. Si estos valores se multiplican por el precio de libra, se tendrá que para el 2014, se han perdido o dejado de percibir, en el cuatrimestre, un monto en quetzales de Q.17,306.25 y para el 2015 de Q.23,687.63, si estos valores se multiplican por tres cuatrimestres del año, arrojaría un valor de pérdida al año Q.51,918.75, en el ejercicio 2014 y para el 2015 un monto Q.71,062.88.

Este valor de pérdida en el proceso de ventas afecta la rentabilidad en los estados financieros de la Asociación de Unidad de Usuarios de Riego de San Jerónimo Baja Verapaz. Lo que implica la factibilidad de presentar una propuesta de solución inmediata, mediante un plan de acción que contenga las líneas principales para subsanar la deficiencia encontrada.

4.2 Presentación de resultados

De acuerdo a los datos recolectados, desde la realización de las encuestas, pudo detectarse que los procesos de la entidad, no se encontraban afianzados en la lógica del funcionamiento adecuado, pudo evidenciarse la falta de controles internos de producción, que marcaran una referencia estadística que orientara la capacidad de producción, respecto a las ventas de tilapia.

En este orden de ideas, llamó mucho la atención, que pudiera percibirse en la entidad la certeza de considerar que la venta, mediante pesas y medidas, fuera la adecuada, al mismo tiempo que se afirmara que hacía falta ajustar el proceso de pesas y medidas con mejores opciones para garantizar el peso exacto y limitar los errores en cuanto las ventas del producto. Al mismo tiempo se menciona que es importante la implementación de nuevos controles para mejorar el proceso de ventas.

Los análisis realizados, mediante la observación y la investigación descriptiva, así como la indagación de campo, arrojaron datos importantes, uno es el relacionado a las ventas por mes, valores que inciden en establecer que existe una fecha cúspide en las ventas, lo que implica que deben existir procesos encaminados a favorecer la producción en los meses referenciales, así también para el proceso de ventas, donde se debe prestar principal atención.

De igual manera la observación efectuada en el campo de las ventas mediante pesadas, pudo determinar errores en cuanto a la venta por libra, en comparación entre las pesas convencionales y las pesas digitales, ponderan una pérdida en libras por cada pesada, así en los días subsiguientes a los tres de observación, fueron determinantes para sustentar la tesis de las deficiencias recurrentes de los procesos de ventas.

Si los procesos de ventas que se emplean en forma diaria, llevan inmersos problemas de pérdidas en las medidas respectivas, naturalmente y en forma lógica, elevan una pérdida, mensual, bimestral, cuatrimestral, en caso de análisis, así como anual, la que pudo confirmarse que si afecta la rentabilidad de la asociación, limitando con ello, la implementación de nuevas acciones de desarrollo económico local y la prestación de servicios a la asociación como tal y a sus áreas de influencia.

Capítulo 5

Propuesta de solución a la problemática

Después de haber realizado una investigación a fondo utilizando una serie de herramientas que brindaron datos confiables para determinar la problemática en cuanto a los procesos de producción de la Asociación de Usuarios de la Unidad de Riego de San Jerónimo Baja Verapaz - AURSA- se pudo determinar que dentro de la asociación existen problemas en cuanto a los procesos por lo que afectan de forma muy directa los estados financieros, especialmente el relacionado a las ventas y en forma específica a la venta al menudeo, mediante las pesadas del producto.

5.1 Propuesta de solución

En este sentido se hace necesario que la asociación tome las medidas pertinentes para corregir dichas deficiencias y hacer efectiva la administración, permitiendo el incremento de los ingresos por este concepto.

Se hace pertinente realizar una propuesta que esquematice las acciones que visualicen en forma integral los procesos y procedimientos para efectivizar las ventas, en especial las pesas y medidas que se utilizan.

En este sentido, la Asociación de Usuarios de la Unidad de Riego de San Jerónimo, Baja Verapaz, -AURSA- debe propiciar acciones encaminadas al cambio de las pesas y medidas que utilizan para las ventas de tilapia, este cambio debe hacerse en forma inmediata y dichas pesas deben ser sustituidas por balanzas digitales que permitan un valor exacto en cada pesada, para garantizar un incremento potencial en cuanto a la venta en libras y por ende el precio en

quetzales. Lo que proporcionará un incremento considerable en los ingresos monetarios de la entidad y dichos efectos se vean reflejados en los estados financieros de cada ejercicio fiscal.

Adicionalmente a esto la asociación puede implementar dentro de sus procesos de producción de tilapia un cronograma originado de las ventas históricas, que tienen que tener relación con la producción, con el objeto de tener existencias para las épocas de mayor consumo.

Se puede puntualizar en la evidente necesidad de realizar auditorías integrales en forma periódica para establecer hallazgos que permitan la eficiencia en el uso de los recursos.

Se hace necesario que la asociación considere dentro sus actividades, la capacitación del personal en cuanto al puesto que desempeña, esto ayudará a que cada persona esté mejor preparada para la responsabilidad que tenga en el cargo desempeñado y así optimizar de forma estratégica cada área de la asociación brindando un mejor desempeño que optimice la rentabilidad de mano de obra en la producción lo que se verá enmarcado en los estados financieros.

5.2 Plan de acción

Luego de las consideraciones y la revisión integral de los procesos de la entidad, así como de los hallazgos y situaciones que aquejan a la entidad y con el fin de viabilizar las propuestas de solución, se ha elaborado un plan de acción, que conlleva las principales líneas de acción que pueden referir las acciones con el objeto de mejorar un aspecto importante dentro de la asociación, como lo es la deficiencia en la pesas y medidas por no contar con un proceso objetivo en cuanto a las balanzas de pesaje se refiere, mismas que se utilizan para la ejecución de las ventas.

Plan de acción 1:	Implementación de balanzas digitales	
Entidad:	Asociación de Usuarios de la Unidad de Riego de San Jerónimo Baja Verapaz.	
Siglas:	AURSA	
Denominación:	Asociación	
Ubicación:	Municipio de San Jerónimo Baja Verapaz	
Estrategia 01	Análisis del proceso de ventas por pesada	
Acciones	Adquisición de dos balanzas digitales	
	Calibrar permanentemente los pesos	
	Provisionar el mantenimiento del equipo de pesas	
	Llevar un registro histórico de las ventas por pesada	
	Realizar un resumen diario de ventas por pesos y en unidades monetarias	
Recursos	Humanos	Se cuenta con el encargado de ventas
	Financieros	La compra de dos balanzas tienen un costo de Q 7,000.00
	Físicos	Se cuenta con los espacios físicos para la venta
Responsables	Decisión	La junta directiva de la asociación
	Implementación	La gerencia administrativa
	Ejecución	Encargado de ventas

Plan de acción 2:		Implementación de balanzas digitales
Entidad:	Asociación de Usuarios de la Unidad de Riego de San Jerónimo Baja Verapaz.	
Siglas:	AURSA	
Denominación:	Asociación	
Ubicación:	Municipio de San Jerónimo Baja Verapaz	
Estrategia 02	Fortalecimiento del capital humano	
Acciones	Plan de capacitación permanente	
	Elaborar un plan de capacitación permanente para la asociación	
	Crear un sistema de intercambio de experiencias con entidades afines	
	Gestionar con entidades público-privadas procesos de acercamiento	
	Facilitar las opciones de acceso a entidades académicas para la realización de estudios técnicos profesionales.	
Recursos	Humanos	Se cuenta con el encargado de la administración, los empleados y directivos de la entidad.
	Financieros	Asignar en el presupuesto anual los valores financieros, acordes a la necesidad de capacitación.
	Físicos	Se cuenta con los espacios físicos para realizar las capacitaciones.
Responsables	Decisión	La junta directiva de la asociación
	Implementación	La gerencia administrativa
	Ejecución	La administración

Conclusiones

1 Con la implementación de balanzas digitales, los controles de ventas, proporciona un mejor ingreso para la asociación, situación que viene a beneficiar a los socios de la entidad, los estados financieros evidenciaran un crecimiento económico y recursos financieros.

2 Con la investigación realizada se pudo identificar mediante los hallazgos, las deficiencias de control de los procesos de pesas y medidas, especialmente en las ventas de tilapia. Mediante el proceso de observación.

3 Con el presente trabajo de investigación, se pudo determinar que uno de los principales errores radica en el uso de pesas y balanzas obsoletas, cuyo cambio a un nuevo sistema de pesas es importante para la asociación, esto provoca un incremento en los valores de ventas en libras y por ende en los recursos monetarios para la asociación.

4 Esta investigación, permite realizar una propuesta para la implementación de procesos de control administrativo y en las ventas en cuanto a la obtención de balanzas digitales que permitan una eficiencia en las pesadas de las ventas de tilapia en la asociación, de igual forma propiciar un proceso de capacitación integral y la gestión de recursos mediante las alianzas estratégicas de la gerencia o administración.

Referencias

A.G Coche, J. M. (1997). *Métodos sencillos para la cuicultura, construcción de estanques para la piscicultura en agua dulce*. Roma.

Alcarria, J. J. (2008,2009). *Contabilidad financiera I*. Publicaciones de la Universitat Jaume.

Company Pascual, R., & Coromina Subias, A. (1988). *Planificación y rentabilidad de proyectos industriales*. Barcelona, Barcelona, España: Marcombo Boixareu Editores.

Congreso de la República de Guatemala. *Código civil decreto 106*. Guatemala.

Congreso de la República de Guatemala. (1985). *Constitución política de la República de Guatemala*. Guatemala.

Congreso de la República de Guatemala. (2003). *Ley de organizaciones no gubernamentales*. Guatemala.

Congreso de la República de Guatemala. (2005). *Ley de registro nacional de las personas*. Guatemala.

Cuevas, F. J. (2004). *Controles de costos y gastos la producción*. LIMUSA.

Fagilde, C. (2005). *Presupuesto empresarial. Un enfoque práctico*. Barinas, Barinas, Venezuela: UNELLEZ.

Fernando Gonzales, H. M. (2004). *Acuicultura: producción, comercio y tranzabilidad*. Coruña: Gesbiblo S. A.

Garcia Parra, M., M, J., & Llorel, J. (2004). *Dirección financiera*. Barcelona, Barcelona, España: Ediciones UPC.

Gorbaneft, Y. (2007). *Problemas, experimentos juegos de roles para el pensamiento administrativo*. Bogotá, Bogotá, Colombia.

Gordon Rivera, W. H. (2005). *Presupuesto. Planificación y control*. Distrito Federal, Mexico, Mexico: Pearson Educación.

Graells, M. d. *Manual práctico de piscicultura*. madrid: D. E. Aguado Impresor de camara.

Granados, T. (2012). *Código tributario y disposiciones conexas*. Guatemala: Ediciones Fiscales S.A.

Guzmán Vásquez, A., Guzmán Vázquez, D., & Romero Cifuentes, T. (2005). *Contabilidad financiera*. (B. DC, Ed.) Bogota, Bogota, Colombia: Centro editorial Universidad del Rosario.

Hernández Samipieri, R. (1997). *Metodología de la investigación*. México, Naucalpan, México: Mc Graw-Hill.

Horngren, C. (2000). *Introducción a la contabilidad financiera*. México: Pearson Educación de Mexico S.A. de C.V.

López Ruiz, V. R., & Nevada Peña, D. (2006). *Gestione y controle el valor integral de su empresa*. Madrid, España: Diaz de Santos S.A.

Molina, M. j. *Contabilidad fabril y agro-pecuaria (costos)*. Guatemala C. A.: multinegocios jireh.

Namakforoosh, M. N. (2000). *Metodologia de la investigacion*. Mexico: limusa/noriega editores.

Ortega Seco, J. A. (1999). *Introduccion a la contabilidad de gestiones*. Madrid, España: Lettergraf S.L.

Piloña Ortíz, G. A. (2012). *Guía práctica sobre métodos y técnicas de investigación documental y de campo*. Guatemala, Guatemala, Guatemala: CIMGRA.

ANEXOS

Nota de autorización de la investigación



**UNIVERSIDAD
PANAMERICANA**
"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"

Cobán, Alta Verapaz Marzo 21 de 2015

REF. : UPANA.COBÁN.ACA.CPA.000011.2015

Señores:
Asociación AURSA

Estimados señores:

El motivo de la presente es solicitar su autorización para que el alumno:

ELMER ADRIAN LOPEZ LOPEZ N° 201501716

Estudiante del Programa de Actualización y Cierre Académico -ACA- para Contadores Públicos y Auditores (CPA), pueda realizar su práctica en tan importante empresa, ya que en el pensum de dicho programa es requisito elaborar un proyecto de Propuesta de Empresa, así poder titularse en el grado Académico de Licenciado Contador Público y Auditor.

Sin otro particular y agradeciendo su colaboración.

Atentamente,

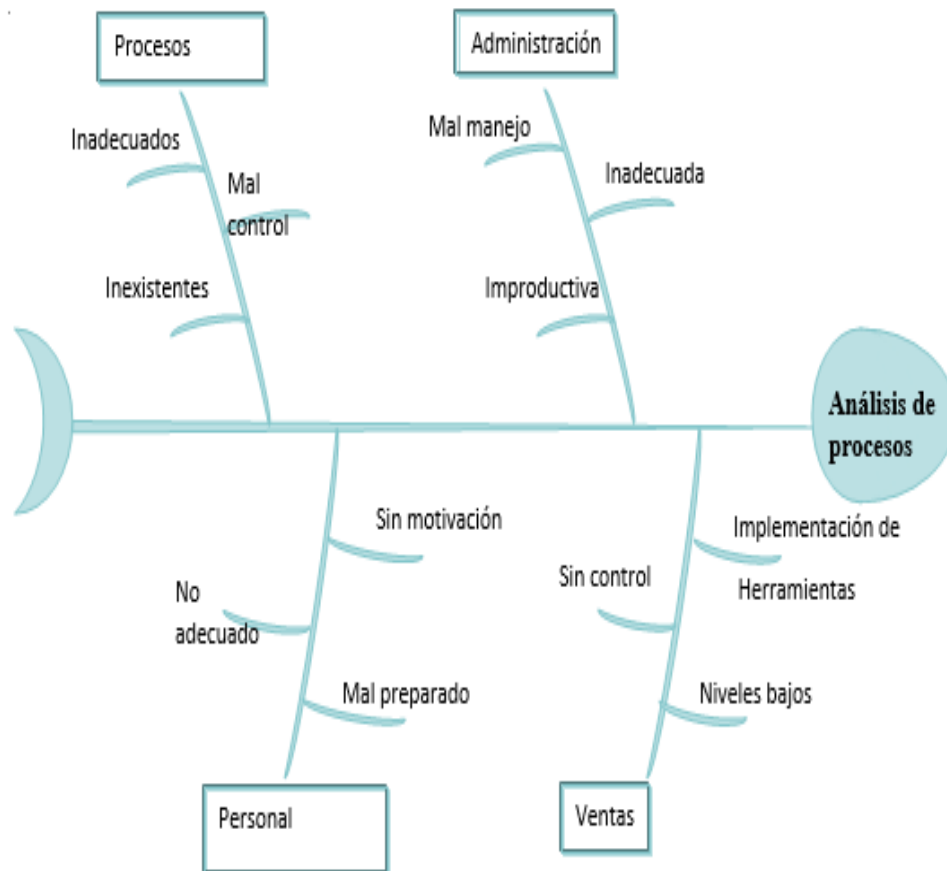

M.A. Lic. Edgar Ovando
Coordinador
Contador Público y Auditor



Cronograma de Actividades

Mes	febrero, Marzo	Abril a Mayo	Junio a julio	Agosto a Septiembre	Octubre a Noviembre
Descripción de actividad					
Identificación de la empresa					
Petición a la junta directiva la autorización para realizar la investigación					
Autorización de la investigación					
Recopilación de forma verbal y escrita de información					
Redacción del diagnóstico					
Revisión del diagnóstico					
Correcciones del diagnóstico					
Desarrollo de la estructura del plan de tesis					
revisión del documento de tesis					
Presentación de anteproyecto					
Dictamen del tutor					
Recopilación y análisis de datos					
Revisión y correcciones					
Presentación de resultados					
Análisis de resultados					
Propuesta discusión de resultados					
Conclusiones					
Revisión y correcciones					
Presentación del informe final					

Diagrama de Ishikawa



Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas –FODA–

<u>Fortalezas</u>	<u>Oportunidades</u>	<u>Debilidades</u>	<u>Amenazas</u>
Cuenta con recursos propios	El personal está abierto a reestructuración en cuanto a proceso administrativo	Los manuales de procedimientos con los que cuenta no son aplicados	Creación de otras entidades con el mismo fin
Cuenta con un nivel de producción apto para su sustentabilidad	Los dirigentes se encuentran dispuestos a implementar nuevos procesos de control	No cuenta con políticas que regulen la utilización de los servicios	Cambio de la legislación nacional
Trabaja bajo usufructo	Inicio de la concientización de usuarios	Cada dos años se cambia la junta directiva	Restricción del uso del recurso natural
El administrador se interrelaciona en todas las áreas	Capacitación para el personal	Pérdida de recursos materiales	Cambio de autoridades de la entidad
Producen y ofrecen productos de calidad	Crecimiento en la diversidad de sus productos y servicios	Sin planes de mercadotecnia	Desinterés de la población en el uso del recurso hídrico
Cuenta con 20 años de experiencia	Aumento en la demanda de sus productos y servicios	No cuenta con recursos para la expansión en el mercado	Otras alternativas alimenticias
Ser una sociedad con 1034 socios	Mejorar el proceso de producción de tilapia	Los estatutos están desactualizados	
Está regida por una junta directiva	Implementar un proceso de recuperación de ingresos por medio de un plan para disminuir la morosidad	Morosidad por parte de los usuarios	

Modelo de cuestionario

Empresa o institución: _____.

Nombre del colaborador: _____ Área de trabajo: _____

Fecha: _____

A continuación se le presenta una serie de cuestionamientos a los cuales debe responder “Si” o “No” según sea el caso, y si su respuesta fuera No, indique el porqué.

1. ¿Cree que los procesos de producción y ventas que aplica la asociación están funcionando en forma adecuada?
Si _____ No _____
Por qué: _____
2. ¿Cuenta la asociación con un cronograma de producción y venta de tilapia?
Si _____ No _____
Por qué: _____
3. ¿Considera que es necesaria la implementación de un plan de acción para tener un proceso de producción y ventas que ayude a la rentabilidad de la entidad?
Si _____ No _____
Por qué: _____
4. ¿Cree que dentro de la venta de pescado, existen deficiencias en las pesas y medidas?
Si _____ No _____
Por qué: _____
5. ¿Existe un control en cuanto a todos los procesos de producción por parte de la administración?
Si _____ No _____
Por qué: _____
6. ¿Se cuenta con el apoyo de más personal para revisar los procesos de producción y ventas?
Si _____ No _____
Por qué: _____

7. ¿Considera que se deben mejorar los controles internos de pesas y medidas en la producción y las ventas de tilapia?
Si _____ No _____
Por qué: _____
8. ¿Conoce los procesos de producción y ventas que se llevan a cabo en la entidad?
Si _____ No _____
Por qué: _____
9. ¿El personal de la asociación cuenta con capacitaciones para mejorar el desempeño de sus actividades y funciones?
Si _____ No _____
Por qué: _____
10. ¿Los miembros de la junta directiva de la asociación, participan e involucran en los procesos de producción y ventas?
Si _____ No _____
Por qué: _____