

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



**Procedimiento para el registro contable por destrucción de productos
vencidos en la Corporación Farmacéutica, S.A.**
(Práctica Empresarial Dirigida -PED-)

Zulma Judith Guzman Boch

Guatemala, Abril 2014

**Procedimiento para el registro contable por destrucción de productos
vencidos en la Corporación Farmacéutica, S.A.**
(Práctica Empresarial Dirigida -PED-)

Zulma Judith Guzman Boch

Lic. Sergio Estuardo Monterroso García (**Asesor**)

MSc. Julio Cesar Álvarez García (**Revisor**)

Guatemala, Abril 2014

Autoridades de la Universidad Panamericana

M. Th. Mynor Augusto Herrera Lemus
Rector

M. Sc. 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
Vice Decano

Licda. Miriam Lucrecia Cardoza Bermúdez
Coordinadora

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

Licda. Diana Fabiola Moterroso Urriola
Examinador

Licda. Luty Anaytté Gómez Martínez
Examinador

Licda. Miriam Lucrecia Cardoza Bermúdez
Examinador

Lic. Sergio Estuardo Monterroso García
Asesor

MSc. Julio Cesar Álvarez García
Revisor

REF.:UPANA.C.C.E.E.00039-2014-L.

**LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.
GUATEMALA, 31 DE ENERO DE 2,014**

De acuerdo al dictamen rendido por el Licenciado Sergio Estuardo Monterroso García, tutor y el Licenciado Julio César Álvarez García, revisor de la Práctica Empresarial Dirigida-PED titulada "PROCEDIMIENTOS PARA EL REGISTRO CONTABLE POR DESTRUCCIÓN DE PRODUCTOS VENCIDOS, EN LA CORPORACIÓN FARMACÉUTICA, S.A." presentado por la estudiante Zulma Judith Guzman Boch, y la aprobación del Examen Técnico Profesional, según consta en el Acta No. 00125, de fecha 22 de octubre del 2013; **AUTORIZA LA IMPRESIÓN**, previo a conferirle el título de Contadora Pública y Auditora, en el grado académico de Licenciada.


M.A. César Augusto Custodio Cobar

Decano

Facultad de Ciencias Económicas



Sergio Estuardo Monterroso García
Contador Público y Auditor

4ª. Avenida "A" 10-01, zona 4 de Villa Nueva,
Col Valles de Sonora IV; semonterroso@gmail.com

2230-5336-54129906

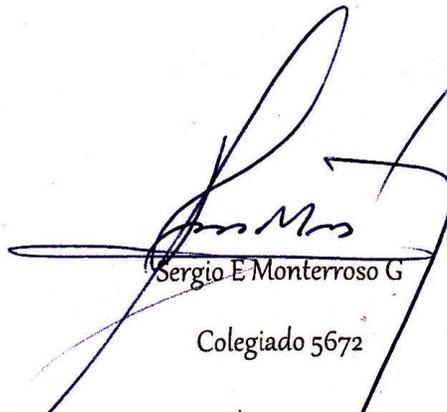
Guatemala, 31 de octubre de 2012

Señores
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Panamericana
Ciudad.

Respetables Señores:

Con relación a la tutoría de la Práctica Empresarial Dirigida – PED -, denominada **“Procedimiento para el registro contable por destrucción de productos vencidos, en la Corporación Farmacéutica, S. A.”**, realizada por **Zulma Judith Guzman Boch**, estudiante de la carrera de Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría; por este medio informo que he finalizado dicha labor en la cual observé que el trabajo realizado cumple con los requisitos establecidos en el reglamento de la Universidad Panamericana, a efecto pueda ser sometido al Examen Técnico Profesional.

Atentamente,



Sergio E. Monterroso G
Colegiado 5672



Profesionales al Servicio de la Educación

Julio César Álvarez García
Licenciado en Administración Educativa y M.Sc. en Comunicación Educativa
Teléfono 43514811-54689105
jaseduc@hotmail.com

Guatemala, diciembre 1 de 2012.

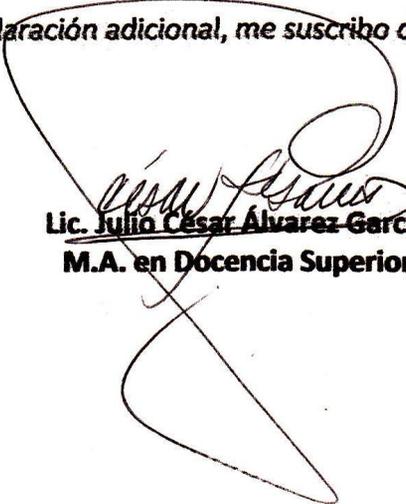
Licda. Sandra Elizabeth Román Sandoval
Coordinadora Licenciatura de Contaduría Pública y Auditoría
Facultad de Ciencias Económicas
UNIVERSIDAD PANAMERICANA
Ciudad.

Estimada Licenciada:

En relación al trabajo de Práctica Empresarial Dirigida –PED-, del tema: **“Procedimiento para el registro contable por destrucción de productos vencidos en la Corporación Farmacéutica, S.A.”**, realizado por: **Zulma Judith Guzman Boch**, Carné No. **0807372**, estudiante de la carrera de Contador Público y Auditor, he procedido a la revisión de la misma y he observado que cumple con los requerimientos establecidos en la reglamentación de la Universidad.

De acuerdo con lo anterior, considero que la misma cumple con los requisitos para ser sometida al Examen Privado Técnico Profesional –EPTP-, por lo tanto doy el dictamen de aprobado al tema desarrollado en la Práctica Empresarial Dirigida.

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



Lic. Julio César Álvarez García
M.A. en Docencia Superior



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"

REGISTRO Y CONTROL ACADÉMICO

REF.: UPANA: RYCA: 222.2014

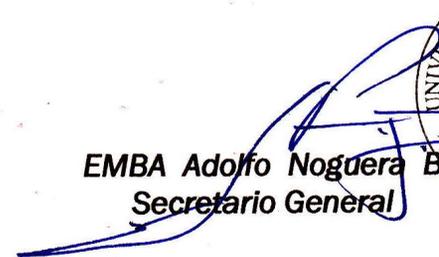
El infrascrito Secretario General EMBA Adolfo Noguera Bosque y la Directora de Registro y Control Académico M.Sc. Vicky Sicajol, hacen constar que la estudiante Guzman Boch, Zulma Judith con número de carné 0807372, aprobó con 79 puntos el Examen Técnico Profesional, de la Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría, en la Facultad de Ciencias Económicas, a los veintidós días del mes de octubre del año dos mil trece.

Para los usos que la interesada convenga, se extiende la presente en hoja membretada a los catorce días del mes de febrero del año dos mil catorce.

Atentamente,


M.Sc. Vicky Sicajol
Directora
Registro y Control Académico




EMBA Adolfo Noguera Bosque
Secretario General



Juan Fco. Canté
CC. Archivo.

Agradecimiento

- A Dios** Por darme la vida, salud, trabajo, por estar conmigo en cada paso que doy, e iluminar mi mente para alcanzar esta meta.
- A mí madre** Guadalupe Boch, por su ejemplo de perseverancia que la caracteriza y que me ha inculcado, por el valor mostrado para salir adelante, por su amor, apoyo y esfuerzo.
- A mi esposo** Sergio Rodríguez, por tu apoyo en todo momento, gracias por tu amor, paciencia, comprensión y por ser parte de este logro.
- A mis hijas** Gabriela y Daniela, quienes son el motivo más grande que me ha impulsado para lograr esta meta, gracias por su amor y por el tiempo de su infancia que les quité.
- A mis hermanos** Por su cariño y colaboración, en el logro de esta meta.
- A mi mentora** Licda. Eugenia Chacón, por la transmisión de conocimientos y motivación constante de superación.
- A mis amigos** Heidy, Delia, Kathy, Rudy, Fred, y a mis compañeros de promoción, a quienes les deseo éxitos en su vida profesional.
- A mi asesor** Lic. Sergio Monterroso, por su ayuda, comprensión y consejos en el desarrollo de la -PED-.
- A mi revisor** Lic. Julio Álvarez, por sus palabras de superación.
- A la Universidad** UPANA, por elegir catedráticos de alto nivel, para la preparación académica de los estudiantes.

Contenido

Resumen	i
Introducción	ii
Capítulo 1	1
1.1 Antecedentes de la empresa	1
1.2 Misión	1
1.3 Visión	1
1.4 Valores	2
1.5 Actividad Económica	2
1.6 Estructura organizacional de la empresa	2
1.7 Obligaciones legales	3
1.8 Obligaciones tributarias	4
1.9 Obligaciones laborales	7
1.10 Planteamiento del problema	8
1.11 Pregunta de investigación	8
1.12 Objetivos	9
1.12.1 General	9
1.12.2 Específicos	9
1.13 Alcances y límites de la práctica	9
1.13.1 Alcances	9
1.13.2 Límites	9
Capítulo 2	10
Marco Teórico	10
2.1 Definición de contabilidad	10
2.2 Clasificación de la contabilidad	10

2.3	Ventas	12
2.3.1	Costo de adquisición de los inventarios	12
2.3.2	Devoluciones sobre ventas	12
2.4	Norma Internacional de Contabilidad N° 2 (Inventarios)	12
2.5	Método para Valuación de los inventarios	13
2.5.1	Primeras en entrar, primeras en salir -PEPS-	13
2.5.2	Promedio ponderado	14
2.6	Distribuidoras Farmacéuticas en Guatemala	15
2.6.1	Características de las empresas farmacéuticas	15
2.7	Requisitos de funcionamiento	16
2.8	Estrategia de comercialización	17
2.9	Clasificación de los productos farmacéuticos	18
Capítulo 3		20
Metodología		20
3.1	Observación	21
3.2	Entrevista	21
3.3	Cuestionario	22
3.4	Nivel de investigación	22
3.4.1	Diseño de la investigación	22
3.5	Población y Muestra	23
3.6	Instrumentos de recopilación de datos	23
3.6.1	Validación del instrumento	24
3.7	Técnicas de análisis de datos	24

Capítulo 4	25
Presentación y análisis de los Resultados	25
4.1 De la Observación	25
4.2 De la Entrevista	26
4.3. Análisis de la información	37
4.3.1 Análisis legal y fiscal	37
4.3.2 Análisis contable	39
4.3.3 Análisis de Estados Financieros	42
4.3.4 Análisis de Auditoria	48
4.4 Respuesta a la pregunta	49
Capítulo 5	50
Propuesta	50
5.1 Introducción	50
5.2 Problema	50
5.2.1 Identificación del problema	50
5.2.2 Evolución del problema	51
5.2.3 Causas que originaron el problema	51
5.3 Solución al problema	51
5.3.1 Posibles soluciones al problema	52
5.3.2 Solución propuesta, explicación y justificación	52
5.4 Desarrollo de la solución propuesta	52
5.4.1 Plan de implementación	53
5.4.2 Plan de capacitación	56
5.4.3 Plan de evaluación	57
5.5 Análisis del sistema	57

5.6	Personal involucrado	58
5.7	Definición del proyecto	58
5.7.1	Duración del proyecto	58
5.7.2	Costo del proyecto	58
5.8	Estudio de la viabilidad de la propuesta	58
5.8.1	Viabilidad económica	59
5.8.2	Viabilidad Legal	59
	Conclusiones	60
	Recomendaciones	61
	Referencias	62

Contenido Anexos

1	Entrevista al Gerente Administrativo	1
2	Entrevista al Gerente de Promoción	2
3	Entrevista al Contador General	3
4	Entrevista a Visitadores Médicos	5
5	Modelo de acta notarial	6

Resumen

El trabajo de Práctica Empresarial Dirigida -PED- se realizó en la Corporación Farmacéutica Sociedad Anónima, -COFASA- ubicada en el Kilómetro 14.5, del municipio de Mixco, del departamento de Guatemala; inició sus operaciones en el año 1996 y su actividad económica es la importación, promoción y comercialización de productos farmacéuticos, a nivel nacional.

-COFASA- es una empresa filial del Grupo Promed, cuya sede central se ubica en Barcelona, España; quienes establecen contactos y acuerdos con Laboratorios Internacionales para la comercialización de productos farmacéuticos y actúa como representante de la industria farmacéutica internacional en cada filial a través de organización propia en cada país.

-COFASA- importa los productos farmacéuticos y los comercializa a las droguerías quienes venden a las farmacias y éstas al consumidor final (paciente).

El enfoque de la investigación, se presenta en el registro contable para el egreso de los productos vencidos y en la destrucción de los mismos, debido a que en el Decreto Número 04-2012 Ley Antievasión II, se reformo el Artículo 29. Documentos obligatorios, el cual indica en el literal a) que debe emitirse factura en la destrucción, pérdida o cualquier hecho que implique faltante de inventario.

La propuesta es oportuna y tiene como objetivo primordial, dar solución al problema a través de la implementación de un manual de procedimiento para cumplir con los requisitos indicados en la Ley del Impuesto Sobre la Renta -ISR-, referente a la destrucción de productos vencidos.

Introducción

En esta investigación, se realizó el análisis de los documentos y registros contables de la empresa, se hizo énfasis en el registro contable para el egreso de los productos farmacéuticos vencidos y el procedimiento para la destrucción de éstos y a través de 5 capítulos se dan a conocer por menores de la misma, el contenido de cada uno, se detalla a continuación:

En el capítulo 1 se describen las generalidades de la empresa, antecedentes, actividad económica, fecha de constitución, misión, visión, valores, estructura organizacional, obligaciones tributarias, así como el planteamiento del problema, pregunta de investigación, objetivos, alcances y límites.

El capítulo 2 presenta el marco teórico y conceptual que respalda el estudio realizado, el cual se desarrolló de lo general a lo particular.

En el capítulo 3 se menciona la metodología utilizada en el desarrollo de la investigación, con base a la guía del método científico, así mismo quienes son los sujetos de estudio, el tipo de información que se recopiló y los procesos lógicos como, la observación, la síntesis y la verificación de datos.

En el capítulo 4 se presentan los resultados obtenidos de las técnicas y procedimientos empleados para recabar la información, con el objeto de dar respuesta a la pregunta planteada, análisis contable, fiscal y de auditoría.

El capítulo 5 presenta la propuesta para solucionar la problemática encontrada, se desarrolla el plan de implementación, capacitación e indicación del personal que estará involucrado en el desarrollo de la propuesta, como la viabilidad económica y legal de la misma.

Para finalizar, se presentan las conclusiones, recomendaciones, referencias y los anexos.

Capítulo 1

1.1 Antecedentes de la empresa

Grupo Promed Sociedad Anónima, se fundó en 1990 en Barcelona, España con el objetivo inicial de promocionar en Centroamérica y el Caribe productos farmacéuticos éticos de Laboratorios Internacionales. Posteriormente amplió la actividad al sector de la distribución y en la actualidad dispone de filiales propias en Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá y República Dominicana.

Grupo Promed establece contactos y acuerdos con Laboratorios Internacionales, para la comercialización de productos farmacéuticos y actúa como representante de la industria farmacéutica internacional, en cada filial a través de organización propia en cada país, bajo la guía y directriz de los departamentos de *marketing* de los Laboratorios representados.

Grupo Promed, es un verdadero nexo de unión entre el Laboratorio, el Médico, la Farmacia y el Paciente en Centro América y Republica Dominicana.

-COFASA- se fundó en 1996 como Sociedad Anónima, es una filial del Grupo Promed, en este país. Se dedica a la importación, promoción y comercialización de productos farmacéuticos a través de los distribuidores, quienes venden los productos a las farmacias.

1.2 Misión

Garantizar el éxito en el proceso de expansión internacional de los Laboratorios Farmacéuticos en el área de Centro América y Caribe, mediante el lanzamiento minucioso estudiado de cada uno de los productos seleccionados y la consolidación de sus ventas a lo largo de los años mediante una rigurosa promoción médica y un perfecto control de la cadena de distribución.

1.3 Visión

Conseguir que todos los productos de los Laboratorios que representamos, lideren los grupos terapéuticos que representan en cada uno de los países donde Grupo Promed está implantado.

1.4 Valores

Hacia los clientes externos e internos, los cuales se fundamentan en:

- Ética, mediante el cumplimiento estricto de las leyes
- Confianza
- Comunicación y cooperación
- Responsabilidad, comprometiéndonos a dar un servicio que busque la excelencia
- Valor por las personas, procurando ser justos en el comportamiento empresarial

1.5 Actividad económica

La actividad económica de -COFASA- se fundamenta en la importación, promoción y distribución de productos farmacéuticos de Laboratorios A y Laboratorios B, cada Laboratorio está representado por un Gerente de Promoción y un equipo de visitadores médicos, quienes son los encargados de realizar la promoción a médicos de acuerdo a su especialidad, con el objetivo que éste recete los productos y el paciente asista a las farmacias para obtener los mismos.

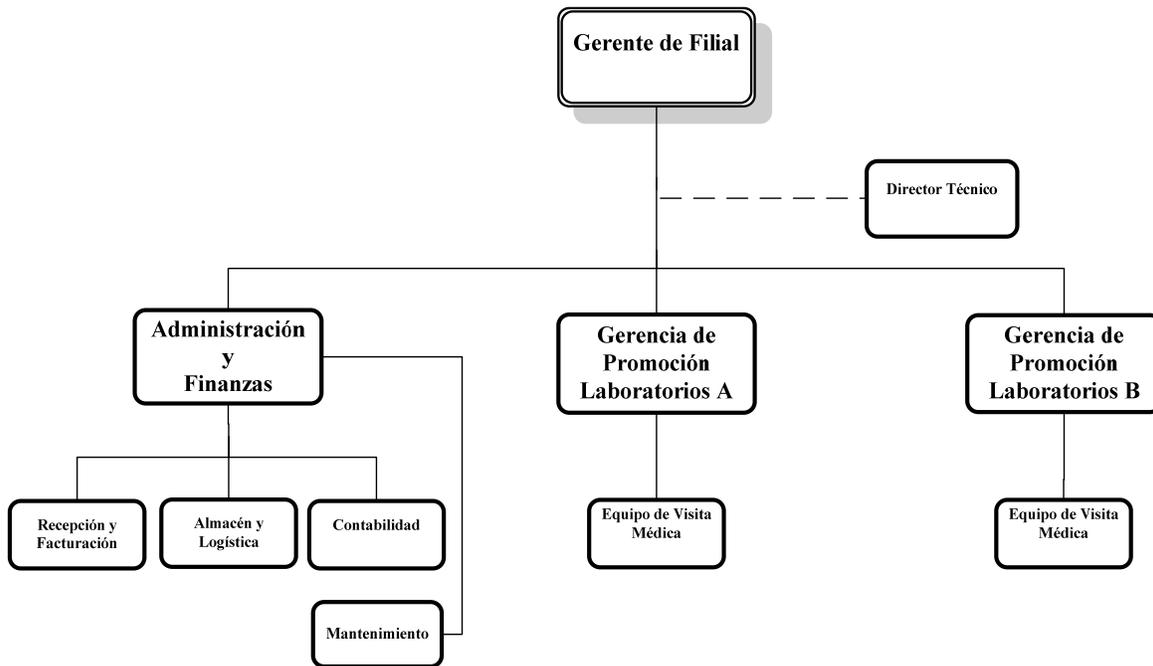
-COFASA-, importa los productos y los comercializa a sus clientes: Droguería X, Y& Z., quienes son los encargados de distribuir los productos a las farmacias.

1.6 Estructura organizacional de la empresa

La entidad -COFASA- tiene treinta y un colaboradores, de los cuales trece son del área administrativa y dieciocho corresponden al área de visita médica; representados de forma gráfica a través del organigrama mixto, (En este modelo aparece la figura del *staff*).

El *staff* puede ser considerado como un departamento más en el organigrama. Aunque se encuentre fuera de la línea de mando, asume responsabilidades, pero no tiene poder ejecutivo.

Organigrama de la Corporación Farmacéutica, Sociedad Anónima



Fuente: Corporación Farmacéutica, S.A.

1.7 Obligaciones legales

La empresa, se constituyó como entidad mercantil por un plazo indefinido, de conformidad con las leyes mercantiles del país, en marzo de 1996 mediante escritura pública número 89, bajo la modalidad de Sociedad Anónima, de nacionalidad guatemalteca, inscrita en el Registro Mercantil General de la República bajo el número 31534, folio 123 del libro 149 de Sociedades Mercantiles, según consta en su Patente de Sociedad No. 24231, inscrita en el Registro Mercantil General de la República bajo el número 157274, folio 68, del libro 178 de Empresas Mercantiles, según consta en su Patente de Comercio de Empresa No. 129307.

Inscrita en el Ministerio de Salud Dirección General Regulación y Vigencia y Control de la Salud Departamento de Regulación y Control Productos Farmacéuticos y afines con número de Licencia Sanitaria 011283 a fin de que legalmente pueda: importar, exportar y distribuir productos farmacéuticos y afines.

1.8 Obligaciones tributarias

-COFASA-, está inscrita en la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), con el Número de Identificación Tributaria -NIT- 000941555-5 afecta a los impuestos siguientes:

- Ley del Impuesto Sobre la Renta, Decreto 10-2012, del Congreso de la República de Guatemala

“Se decreta un impuesto sobre toda renta que obtengan las personas individuales, jurídicas, entes o patrimonios que se especifiquen en este libro, sean éstos nacionales o extranjero, residentes o no en el país.”

El impuesto se genera cada vez que se producen rentas gravadas y se determina de conformidad con lo que establece el presente libro.

➤ Rentas de actividades lucrativas

Entre otras, se incluyen las rentas provenientes de: la producción, venta y comercialización de bienes en Guatemala.

➤ Regímenes de Actividades Lucrativas

- a. Régimen Sobre las Utilidades de Actividades Lucrativas
- b. Régimen Opcional Simplificado Sobre Ingresos de Actividades Lucrativas

Costos y gastos deducibles del Impuesto sobre la Renta

Artículo 21. Se consideran costos y gastos deducibles, siempre que sean útiles, necesarios, pertinentes o indispensables para producir o conservar la fuente productora de rentas gravadas, entre otros el número:

17. Las pérdidas por extravío, rotura, daño, evaporación, descomposición o destrucción de los bienes, debidamente comprobados y las producidas por delitos contra el patrimonio cometidos en perjuicio del contribuyente.

Cuando existan seguros contratados o la pérdida sea indemnizada, lo recibido por este concepto se considerará ingreso, mientras que la pérdida sufrida constituirá gasto deducible.

En el caso de daños por fuerza mayor o caso fortuito, para aceptar la deducción, el contribuyente debe documentar los mismos, por medio de dictamen de expertos, actas notariales y otros documentos en los cuales conste el hecho. En el caso de delitos contra el patrimonio, para aceptar la deducibilidad del gasto, se requiere que el contribuyente haya denunciado, ofrecido o presentado las pruebas del hecho ante autoridad competente. En todos los casos, deben estar registradas en la contabilidad en la fecha en que ocurrió el evento.

Reglamento del Libro I de la Ley de Actualización Tributaria Decreto 10-2012

Artículo 14. Pérdidas por extravío, roturas y mermas. Para el efecto de la deducción de la Renta Bruta, establecida en el numeral 17 del artículo 21 numeral 17 de la ley se observará entre otros el número:

3. En los casos de descomposición o destrucción de bienes, para ser aceptados como pérdidas deducibles, deberán ser comprobados mediante la intervención de un auditor de la Administración Tributaria, quien juntamente con el contribuyente o su Representante Legal suscribirán el acta en la que se hará constar el detalle de los bienes afectados que se darán de baja en el inventario. Si dentro del plazo de treinta (30) días hábiles, contados a partir de la recepción de la solicitud correspondiente, no se produce la intervención de auditor de la Administración Tributaria, la deducción será válida si se suscribe acta notarial del hecho y se presenta declaración jurada ante la Administración Tributaria informando lo ocurrido.

- Ley del Impuesto al Valor Agregado, Decreto número 27-92, del Congreso de la República de Guatemala

El impuesto al Valor Agregado grava la venta o cambio de bienes muebles o derechos reales constituidos sobre ellos, la presentación de servicios en el territorio nacional, las importaciones, el arrendamiento de bienes muebles e inmuebles y la destrucción, pérdida o cualquier hecho que implique faltante de inventarios, salvo cuando se trate de bienes perecederos, casos fortuitos o de fuerza mayor.

Los contribuyentes afectos al impuesto de esta Ley están obligados a emitir con caracteres legibles y permanentes, o por medio electrónico para entregar al adquirente, y, a su vez, es obligación del adquirente exigir y retirar los siguientes documentos:

- Facturas por las ventas, permutas, arrendamientos, retiros, destrucción, pérdida o cualquier hecho que implique faltante de inventario y por los servicios que presten los contribuyentes afectos, incluso respecto de las operaciones exentas o con personas exentas.
- Notas de crédito para las devoluciones, anulaciones o descuentos sobre operaciones ya facturadas.

- Ley del Impuesto de Solidaridad , Decreto 73-2,008 del Congreso de la República de Guatemala

“Se establece un Impuesto de Solidaridad, a cargo de las personas individuales o jurídicas, los fideicomisos, los contratos de participación, las sociedades irregulares, las sociedades de hecho, el encargo de confianza, las sucursales, las agencias o establecimientos permanentes o temporales de personas extranjeras que operen en el país, las copropiedades, las comunidades de bienes, los patrimonios hereditarios indivisos y de otras formas de organización empresarial, que dispongan de patrimonio propio, realicen actividades mercantiles o agropecuarias en el territorio nacional y obtengan un margen bruto superior al cuatro por ciento (4%) de sus ingresos brutos.”

La base imponible de este impuesto la constituye la que sea mayor entre:

- a) La cuarta parte del monto del activo neto; o,
- b) La cuarta parte de los ingresos brutos.

Cuadro No. 1

Obligaciones tributarias a las cuales está sujeta la empresa -COFASA-

Impuesto Afiliado	Régimen	Frecuencia de pago	Forma de calcular
ISR	Sobre utilidades	Anual	31% sobre la renta imponible
ISR	Sobre utilidades	Trimestral	Impuesto determinado sobre la base de cierres contables parciales
ISR	Retenciones	Mensual	Asalariados en relación de dependencia, contribuyentes sujetos a retención.
IVA	General	Mensual	Diferencia entre IVA débito e IVA crédito (tasa 12%)
ISO	Impuesto acreditable a ISR	Trimestral	1% sobre la base imponible, Impuesto acreditable a ISR.

Fuente: Elaboración propia

1.9 Obligaciones laborales

La empresa está regida bajo el Código de Trabajo; Decreto No. 1441, del Congreso de la República de Guatemala, emitido el 29 de abril de 1961, el cual regula la relación entre patrono y trabajador.

1.9.1 Obligaciones del patrono

- Pago de salarios mínimos,
- Licencias y descansos semanales con goce de salario,
- Jornadas de trabajo, según lo establece el Código de Trabajo, y
- Prestaciones Laborales: aguinaldo, bono 14, indemnización y vacaciones.

La entidad se encuentra inscrita, de conformidad con el artículo 102, de esta ley, en el

Instituto Guatemalteco de Seguridad Social -IGSS-, con su respectivo número patronal. Realiza pagos mensuales correspondientes a las cuotas laborales 4.83%, patronales 10.67%, 1% al Instituto de Recreación de los Trabajadores de la Empresa Privada de Guatemala -IRTRA- y 1% al Instituto Técnico de Capacitación y Productividad -INTECAP-.

1.10 Planteamiento del problema

La situación económica actual del país, afecta el poder adquisitivo en la población, lo cual da origen a una creciente oferta y competencia de productos farmacéuticos, tanto de Laboratorios Nacionales como Internacionales.

En el mercado farmacéutico, la venta real se obtiene cuando el consumidor final efectúa la compra del producto, de lo contrario los productos colocados en las farmacias, pueden llamarse “mercadería en consignación”, debido a que los productos que se vencen en cada una de ellas, son devueltos a las droguerías y éstas a la importadora, para abonar el valor de los mismos a la cuenta por cobrar.

La empresa -COFASA-, carece de procedimientos escritos que definan las actividades y los procesos para el registro contable por el egreso de los productos vencidos y la destrucción de los mismos, lo cual da origen a un inadecuado control interno en la salida física del almacén y a, que el personal del almacén logre apropiarse y realizar uso inadecuado de éstos.

No obstante, esta investigación realiza un análisis detallado del registro contable de las devoluciones y del procedimiento utilizado en la destrucción de productos vencidos, para verificar así, el cumplimiento de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, Decreto Número 27-92 y Ley del Impuesto Sobre la Renta, Decreto Número 10-2012 del Congreso de la República de Guatemala.

1.11 Pregunta de investigación

¿Cuáles son los beneficios que se obtendrían con la implementación de un manual de procedimientos para el registro contable en la destrucción de productos vencidos?

1.12 Objetivos

1.12.1 General

Determinar las deficiencias del control interno, en el procedimiento para registro contable en la destrucción de productos vencidos y además examinar el ingreso y egreso de los productos vencidos, en el sistema e inventario físico.

1.12.2 Específicos

- Analizar el registro de las devoluciones de productos vencidos, para establecer cuál es el producto que genera mayor devolución e identificar las causas que originan la incidencia del mismo, en los resultados financieros de la empresa.
- Implementar un procedimiento para la destrucción productos vencidos.
- Fortalecer los controles internos en el egreso de los productos vencidos del almacén.

1.13 Alcances y límites de la práctica

De acuerdo a lo autorizado y manifestado por la gerencia administrativa, se establecieron limitaciones para proteger la información financiera de la empresa.

1.13.1 Alcances

La administración de la empresa, previa cita proporcionó información contable para evaluar el período 2011 y permitió el ingreso a la corporación, para facilitar la información referente a los registros contables de las devoluciones y procesos para la destrucción de productos vencidos.

1.13.2 Límites

Proporcionaron Estados Financieros consolidados correspondientes al período 2011, pero no facilitaron integraciones, por instrucciones de la Gerencia Administrativa, se cambió el nombre de la empresa y para efectos didácticos, el nombre de los laboratorios, productos y clientes fueron modificados.

Capítulo 2

Marco Teórico

2.1 Definición de Contabilidad

“Es la ciencia que estudia el patrimonio en sus aspectos estático y dinámico, cualitativo y cuantitativo, empleando diversas técnicas para registrar los hechos económico-financieros”
(Martínez, 2009:11)

“A través de la contabilidad se registran todas las operaciones que realizan las empresas en el desarrollo de su negocio, permite el conocimiento de su patrimonio y de sus variaciones. De otro lado, a través de los registros contables se puede determinar el resultado de la actividad empresarial, estableciéndose el beneficio o la pérdida producida en cada ejercicio económico”
(Escobar, 2008:384)

La contabilidad como técnica utilizada para producir información, sirve de base para tomar decisiones por lo tanto implica que esta debe cumplir con una serie de requisitos para satisfacer adecuadamente las necesidades que mantiene vigente su utilidad.

Las características fundamentales de la información contable son: utilidad, confiabilidad, oportunidad, objetividad, verificabilidad y provisionalidad.

2.2 Clasificación de la contabilidad

De acuerdo al origen de los recursos que maneja la empresa:

- Contabilidad pública: Rama de la Contabilidad que se ocupa del análisis, medida y adecuada representación de la realidad económico-financiera de las entidades públicas sin fines de lucro.

- Contabilidad privada: Tiene por objeto el control y registro de las operaciones que se realizan en las empresas de propiedad particular. Las empresas privadas a su vez pueden ser de personas naturales o jurídicas.

Según el tipo de información que maneja, procesa y facilita puede ser:

- Contabilidad administrativa: Genera informes internos para que la administración de la entidad pueda desarrollarse con eficiencia, y su interés es medir las realizaciones de procesos y/o de personas.
- Contabilidad financiera: Es una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuralmente información financiera expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que le afecta, con el objetivo de facilitar a los diversos interesados el tomar decisiones en relación con dicha entidad económica.
- Contabilidad agropecuaria: “Es una rama de la contabilidad general, netamente especializada y su contabilización se realiza de la misma manera que la contabilidad de costos industriales. 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”.
- Contabilidad fiscal: “Se fundamenta en los criterios fiscales establecidos legalmente en cada país, donde se define como se debe llevar la contabilidad a nivel fiscal”. Está diseñada para dar cumplimiento a las obligaciones tributarias de las organizaciones respecto de un usuario específico.
- Contabilidad de costos: Registra, acumula, controla e informa en detalle los elementos que intervienen en el proceso productivo.

2.3 Ventas

Son todos los ingresos de efectivo y/o derechos, que representan un incremento en activos que puede derivarse de venta de productos o prestación de servicios. En forma general se puede decir que el ingreso es el incremento bruto en activos o la reducción bruta en pasivos, que resulte de cualquier transacción directamente relacionada con una actividad rentable de una entidad, que pueda cambiar la ecuación patrimonial.

2.3.1 Costo de adquisición de los inventarios

El costo de adquisición comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos, los transportes, el almacenaje y otros costos directamente atribuibles a la adquisición.

2.3.2 Devoluciones sobre ventas

Son las mercaderías que los clientes devuelven porque no satisface sus necesidades, las devoluciones sobre ventas, reducen el importe que el comprador debe pagar al vendedor por las mercaderías.

2.4 Norma Internacional de Contabilidad N° 2 (Inventarios)

El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del período, la cual incluye cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable.

2.5 Método para valuación de los inventarios

Según Decreto 10-2012, Ley de Actualización Tributaria, Artículo 41. Valuación de los inventarios, la valuación de la existencia de mercancías al cerrar el período de liquidación anual debe establecerse en forma consistente con alguno de los métodos siguientes:

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

Los contribuyentes pueden solicitar a la Administración Tributaria que les autorice otro método de valuación distinto de los anteriores, cuando demuestren que no les resulta adecuado ninguno de los métodos indicados.

Al adoptar uno de estos métodos de valuación, no puede ser variado sin autorización previa de la Administración Tributaria y en este caso deben efectuarse los ajustes pertinentes, de acuerdo con los procedimientos que disponga el reglamento, según las normas técnicas de la contabilidad.

2.5.1. Primeras en entrar, primeras en salir -PEPS-

Bajo el método de primeras entradas, primeras salidas, la empresa debe llevar un registro del costo de cada unidad comprada del inventario. El costo de la unidad utilizado para calcular el inventario final, puede ser diferente de los costos unitarios utilizados para calcular el costo de las mercancías vendidas. Bajo -PEPS-, los primeros costos que entran al inventario son los primeros costos que salen al costo de las mercancías vendidas, a eso se debe el nombre de Primeras Entradas, Primeras Salidas.

Ventajas

- El inventario final queda valuado al precio de las últimas compras.
- El costo de los inventarios vendidos se valúa al costo de las primeras compras por lo que el costo reconocido en el estado de resultado es menor que el reconocido por los otros métodos de valuación.
- El costo menor en el estado de resultado resulta en una utilidad bruta mayor que la obtenida con los otros métodos.

Desventajas

- La utilidad mayor repercute en un mayor pago de impuestos.
- En una economía inflacionaria puede presentar una utilidad exagerada ya que compara costos de compra antiguos con precios de venta actuales.

2.5.2 Promedio ponderado

Este método pondera el costo por unidad como el costo unitario promedio durante un periodo, esto es, si el costo de la unidad baja o sube durante el periodo, se utiliza el promedio de estos costos. El costo promedio se determina de la manera siguiente: dividiendo el costo de las mercancías disponibles para la venta (inventario inicial + compras) entre el número de unidades disponibles.

Ventajas

- De fácil aplicación.
- En una economía inflacionaria presenta una utilidad razonable ya que promedia costos antiguos y actuales.

Desventajas

- No permite llevar un control detallado del costo de la mercadería entrante y saliente.

2.6 Distribuidoras Farmacéuticas en Guatemala

“Son establecimientos farmacéuticos, los laboratorios de producción y control de calidad de productos farmacéuticos y similares, droguerías, distribuidoras, farmacias, depósitos dentales y venta de medicinas”. (Código de Salud)

2.6.1 Características de las empresas farmacéuticas

Toda empresa por su forma de operar adquiere características propias que la diferencian de las demás, a continuación se detallan las características específicas de las distribuidoras farmacéuticas.

2.6.1.1 Distribución indirecta

La industria farmacéutica no tiene redes de distribución directa hacia el consumidor final de sus productos, generalmente en el proceso de distribución de los productos farmacéuticos intervienen los siguientes elementos:

- Laboratorio: Es el fabricante del medicamento, actualmente buscan representación a través de empresas con dilatada experiencia en el sector farmacéutico para comercializar sus productos en el país de origen u otros.
- Importador: Es la empresa responsable de la introducción de medicamentos al país, bajo la autorización y supervisión del Ministerio de Salud; están autorizados como representantes de Laboratorios nacionales o internacionales.
- Distribuidor: Es la empresa individual o sociedad que compra de varios importadores los medicamentos, cuya labor principal es abastecer a las farmacias, hospitales privados, seguro social y entidades del estado. Cubren el perímetro de la ciudad capital, los municipios aledaños y los departamentos, a través de sus vendedores y personal de *telemarketing*.

- Farmacias: Son establecimientos que venden los medicamentos al consumidor final. Inicialmente eran negocios que solo vendían medicinas, posteriormente se extendieron a vender cosméticos y otros artículos de consumo en mostrador, actualmente hay cadenas de farmacias que ofrecen a sus clientes varias opciones de atención como clubes de descuento y otras promociones.
- Consumidor final: Es el usuario directo de lo producido cuya satisfacción es el objeto de toda industria.

2.7 Requisitos de funcionamiento

Las distribuidoras farmacéuticas en Guatemala para funcionar como tales, en la producción, distribución y comercialización de medicamentos, deben cumplir con una serie de requisitos que se detallan a continuación:

- Ser autorizada por el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social,
- Nombrar un farmacéutico responsable (Director Técnico),
- Presentar planos actualizados de las instalaciones del edificio, debidamente autorizado por el Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social,
- Tener un archivo con las tarjetas de salud del personal directamente involucrado en las operaciones de manufactura, y
- Tener un expediente de registro sanitario de cada producto.

2.7.1 Autorización

“Todos los establecimientos farmacéuticos requieren para su instalación y funcionamiento, de la licencia sanitaria otorgada por el Ministerio de Salud a través de la dependencia correspondiente, la cual será extendida en el plazo fijado y de acuerdo a las normas que el reglamento establezca. La licencia sanitaria tendrá validez de cinco (5) años, quedando el establecimiento sujeto a control durante este periodo. En caso de incumplimiento de las leyes o reglamentos sanitarios correspondientes, se hará acreedor de la sanción que el Código de Salud establezca”. (Código de Salud)

2.7.2 Registro sanitario de referencia

Es el conjunto de especificaciones del producto, que servirá de patrón para controlar el mismo cuando se comercialice. El registro tendrá una duración de cinco años, siempre que mantenga las características de muestra patrón y cumpla con las normas de calidad y seguridad”.

(Código de Salud)

2.7.3 Productos éticos

Es el autorizado para comercializarse bajo el amparo de una receta médica. Por lo que es vendido al público en lugares atendidos por personal especializado como hospitales, sanatorios privados y farmacias.

2.7.4 Número de lote

Los Laboratorios fabricantes tienen la obligatoriedad de expresar el lote con una letra indicativa del año de fabricación, seguido del número correspondiente al lote fabricado de cada producto, tanto en el empaque primario como en el empaque secundario.

2.8 Estrategia de comercialización

Las distribuidoras farmacéuticas para hacer frente a la competencia que existe en la comercialización de los medicamentos, ha evaluado, determinado y seleccionado estrategias orientadas al cumplimiento de dos objetivos: El primero referente a tratar de convencer al médico que el medicamento que ellos promocionan, es la mejor opción y la que mejores resultados reporta, y la segunda es de producir en el consumidor el acto de compra.

2.8.1 Dependiente o filial

Es una entidad controlada por otra (conocida como dominante o matriz). La dependiente puede adoptar diversas modalidades, entre las que se incluyen las entidades sin forma jurídica definida, tales como las fórmulas asociativas con fines empresariales.

2.8.2 Visitadores médicos

Deben ser profesionales capacitados en los productos que ofrecen para informar sobre las cualidades y el campo de acción de las medicinas, formas de uso para obtener los beneficios esperados por el paciente y la manera de prevenir los efectos secundarios que pudieran ocurrir.

2.8.3 Muestra médica

La entrega de muestras médicas se realiza con el objetivo que el médico compruebe la calidad del medicamento, verificar cada uno de los efectos clínicos en los consumidores y así determinar si se obtienen los resultados esperados, de lo contrario, le sirve para hacer comentarios a los visitadores médicos.

2.8.4 Literaturas

Es toda información impresa referente a uno o a varios productos, con el objetivo de enriquecer el conocimiento del médico.

2.8.5 *Gadget*

Artículos promocionales que llevan impreso el nombre de los productos y/o el nombre del Laboratorio, con el objetivo de fijación de marca a médicos y dependientes de farmacias.

2.9 Clasificación de los productos farmacéuticos

2.9.1 Originales

Producto farmacéutico que cuenta con autorización y registro sanitario vigente, autorizados por el Ministerio de Salud Pública para la importación, distribución y comercialización.

2.9.2 Muestras médicas

“Son muestras sin valor comercial, aquellas mercancías cuyo empleo o muestra tienen como finalidad servir como demostración u otro fin similar y que carezcan de todo valor comercial, sea

porque no lo tiene debido a su cantidad, peso, volumen u otras condiciones de presentación, o porque haya sido privado de ese valor mediante operaciones físicas de inutilización que eviten toda posibilidad de ser comercializadas.” (Código de Salud)

2.9.3 Vencidos

Son los productos farmacéuticos que ya no se pueden comercializar, puesto que su vida útil ha caducado.

2.9.3.1 Recolectores de productos vencidos

Eco Termo de Centro América, es una empresa líder en Guatemala, especializada en tratar de manera profesional los desechos biológicos-infecciosos del sector farmacéutico, hospitalario e industrial. Utiliza la incineración para la destrucción de los desechos, proceso que es avalado por entidades internacionales como la Unión Europea y la Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos, dado que este proceso es el más efectivo para reducir de manera considerable el desecho que se destruye, hasta en un 85%.

Capítulo 3

Metodología

Al realizar una investigación, es necesario obtener una guía para lograr el objetivo deseado, significa cumplir el esquema preestablecido. “La metodología consiste en exponer, por etapas, los pasos, actividades o acciones que se emprenderán, para ejecutar el proceso de la investigación, con indicación pormenorizada de los instrumentos y momentos, en que se utilizarán.” (Piloña, 2012:287)

“La metodología como proceso de investigación es una actividad que se basa en reglas de procedimiento que se apegan a los cánones de búsqueda del conocimiento científico, el cual aumenta la probabilidad de ser más fecunda en el conocimiento para integrarse, al progreso del saber científico.” (Ortiz & García, 2003:30)

“La metodología consiste en la necesidad de plantear o construir un problema; formular hipótesis; determinar qué datos se van a obtener, cómo y de qué manera clasificar y medir los datos obtenidos; la forma de plantear las proposiciones e hipótesis en una estructura teórica; cómo codificar, agrupar y analizar los datos para su interpretación; y en su caso cómo predecir acontecimientos con base en la teoría y en esos datos.” (Ortiz & García, 2003:30)

Método científico

“Procedimiento planeado que se sigue en la investigación para descubrir las formas de existencia de los procesos del universo, para desentrañar sus conexiones internas y externa, para generalizar los conocimientos adquiridos, demostrarlos y comprobarlos en la práctica.” (Piloña, 2012:04)

En esta investigación se aplicó el método científico en sus tres fases:

- Indagadora, con el objetivo de planificar y ejecutar la recolección de información directamente de fuentes primarias (entrevistas) y secundarias (libros y textos).

- Demostrativa, a través de la comprobación de la hipótesis, a través de los procesos de análisis, síntesis, abstracción comparación, en la investigación de campo.
- Expositiva, los resultados deberán ser divulgados y expuestos para que la investigación tenga sentido. “La ciencia sólo se fortalece con la aportación de los descubrimientos de la humanidad en general; todo nuevo conocimiento debe ser expuesto, divulgado, sujeto a la comprobación o reelaboración de otros.” (Piloña, 2012:44)

Se aplicaron las técnicas siguientes:

3.1 Observación

“Acción o actitud de aplicar atentamente los sentidos a un objeto o fenómeno para adquirir un conocimiento claro y conciso del mismo.” (Piloña, 2012:79)

“Proceso mediante el cual se perciben deliberadamente ciertos rasgos existentes en la realidad por medio de un esquema conceptual previo, y con base en ciertos propósitos definidos generalmente por una conjetura sobre la cual se requiere indagar algo respecto del objeto observable.” (Ortiz & García, 2003:59). Se utilizó la observación directa, debido a que se participó de forma directa en el transcurso de la misma.

3.2 Entrevista

“Proceso por medio del cual dos o más personas entran en estrecha relación verbal, con el objeto de obtener información fidedigna y confiable sobre todo a algún aspecto del fenómeno que se estudia”. (Piloña, 2012:82). Técnica, que permite al investigador obtener información de primera mano. Se efectuaron entrevistas dirigidas, previamente estructuradas, al personal que está involucrado en la comercialización de medicamentos, siendo estos sujetos, el Gerente Administrativo, el Gerente de Promoción, el Contador y Visitadores Médicos.

3.3 Cuestionario

“Sistema ordenado de preguntas previamente planificadas para la recolección de información que interesa conocer, para verificar la existencia de una variable independiente en una investigación. Instrumento de la investigación de campo que consiste en un formato de preguntas, estructurado y codificado para facilitar su tabulación, síntesis y análisis de los resultados”. (Piloña, 2012:94)

Cada investigación requiere de una “confección a la medida” de su propio cuestionario; el tipo de preguntas estará en función de la naturaleza misma del tipo de investigación, del problema a resolver y del nivel de certeza que se pretenda.

3.4 Nivel de investigación

Esta investigación inició en marzo 2012, en el periodo de abril y mayo, se realizó el proceso de análisis a los estados financieros de -COFASA-, para detectar el rubro sujeto a investigación. “Registro contable por destrucción de productos vencidos” con el objetivo de dar respuesta a la pregunta de investigación.

3.4.1 Diseño de la investigación

Se utilizó la “investigación activa” la cual se dirige a la aplicación inmediata, para resolver un problema específico; se efectuó de forma descriptiva, al pormenorizar la situación y explicar sus características, a través la metodología preestablecida.

Con relación a las técnicas aplicadas, se define como: investigación de campo; se analizaron los resultados, se revelaron los hallazgos y se planteó la propuesta con el objetivo de dar solución al problema encontrado. Para el diseño de la investigación se utilizó el manual de estilo sugerido por la Universidad Panamericana.

3.5 Población y Muestra

Población

“Grupo de elementos (personas, instituciones, objetos o cosas) que se caracterizan por poseer una o más propiedades o características en común”. (Piloña, 2012:90)

Para el desarrollo de la investigación del análisis de las devoluciones de productos, se tomó como población a la empresa COFASA.

Muestra

“Es una fracción o una parte de un grupo poblacional que reúne ciertas características que las hace compatibles y por lo tanto representativas de ese grupo”. (Piloña, 2012:86); Para el desarrollo de la investigación, la entrevista se dirigió al personal que está directamente involucrado en el proceso de comercialización de los productos, integrado por el personal de administración y visita médica.

3.6 Instrumentos de recopilación de datos

La recolección de datos se inició con la solicitud de los estados financieros de la empresa objeto de investigación, la información proporcionada fue: El Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados correspondiente al período 2011. La información requerida para formular el análisis, se adquirió a través de entrevistas y visitas programadas a la empresa.

La investigación se efectuó con información documental histórica, debido a que la ésta corresponde al período 2011.

3.6.1 Validación del instrumento

Se utilizó el análisis estadístico, a través de la Estadística Descriptiva, la cual describe los hechos y fenómenos que han sido estudiados, a través del registro, ordenamiento, tabulación y presentación de datos.

3.7 Técnicas de análisis de datos

- Pruebas aritméticas,
- Análisis vertical y horizontal de los estados financieros,
- Observación del procedimiento para el ingreso y egreso de los productos vencidos para destrucción,
- Revisión de facturas,
- Revisión de notas de crédito y
- Análisis de las devoluciones para determinar el producto que genera mayor devolución.

Capítulo 4

Presentación y análisis de los resultados

4.1 De la observación

La empresa -COFASA-, importa veinte medicamentos éticos, de los cuales once corresponden a Laboratorios A y nueve a Laboratorios B. Cada Laboratorio tiene un Gerente de promoción y un equipo de visitantes médicos, quienes realizan promoción a los médicos. Éstos medicamentos se comercializan a las farmacias a través de los distribuidores exclusivos de -COFASA-, Droguería X, Y & Z.

Los visitantes médicos obtienen comisiones sobre las ventas que los distribuidores realizan a las farmacias y para calcular el pago correspondiente, las droguerías emiten reporte de las ventas cada mes; el departamento de contabilidad de -COFASA-, consolida las ventas de las tres droguerías y efectúa el pago el día quince de cada mes.

La Droguería Y, descuenta las devoluciones de productos vencidos en su reporte de ventas y las Droguerías X y Z solo reportan las ventas brutas, lo cual indica que en el pago de comisiones a los visitantes médicos, no se les descuenta el 100% de las devoluciones de productos vencidos.

Los distribuidores recolectan de forma mensual, los productos vencidos de las farmacias y emiten nota de devolución para entregar estos productos a -COFASA- y así abonar el valor de los mismos a la cuenta por cobrar, a través de una nota de crédito.

4.2 De la entrevista

Las entrevistas se realizaron con el objetivo conocer las actividades que desempeñan los departamentos involucrados y se establecieron con antelación una serie de preguntas dirigidas.

Para la muestra se entrevistó a las personas siguientes:

- Gerente administrativo
- Gerente de promoción
- Contador general
- Tres visitantes médicos

A continuación se detallan los resultados obtenidos.

4.2.1 De la entrevista al Gerente administrativo

El objetivo de ésta, fue conocer las generalidades de la entidad, presentación de información financiera a los accionistas, variables que analizan para el reabastecimiento de productos, origen de las devoluciones de productos e identificar si utilizan manuales de procedimientos en las diferentes áreas.

Los aspectos principales se detallan a continuación:

- La información financiera la envía el Gerente de administración, de forma mensual a la casa matriz, donde consolidan la información de todas las filiales.
- Cada cuatrimestre los Gerentes de Promoción indican al Gerente de Administración, el estimado de ventas por producto para los próximos cuatro meses; con los datos obtenidos, menos el *stock* actual; el Gerente de Administración procede a elaborar las órdenes de compra de los productos.

- Indicó que el Laboratorio B, solicita pedido mínimo de 20,000 unidades para la fabricación del producto *Inmusit*, motivo por el cual él envía la orden de compra a la casa matriz, donde consolidan los pedidos de todas las filiales de éste producto.
- Exteriorizó que únicamente reciben devoluciones de productos vencidos, los cuales deben de estar entre dos meses antes y dos meses después de su fecha de vencimiento, por el tiempo de transito que tarda la devolución de un producto colocado en una farmacia de la ciudad a un producto colocado en la farmacia de “x” departamento.
- Se identificó que no tienen manuales de procedimientos para las diferentes áreas, porque los colaboradores ya conoce sus atribuciones.

4.2.2 De la entrevista realizada al Gerente de Promoción

Esta entrevista, tuvo como finalidad conocer las generalidades del producto *Inmusit*, estrategias que utilizan en la promoción del producto para que el médico recete el producto e identificar las causas que originan las devoluciones de productos vencidos.

De los resultados obtenidos se resaltan los siguientes:

- El producto *Inmusit*, es un Lisado Bacteriano, indicado para prevenir las infecciones recurrentes de las vías respiratorias, en pacientes mayores de dos años, por comodidad del paciente (recurso económico) se trabajan dos presentaciones: 14 y 28 comprimidos.
- La indicación médica de este producto, requiere tres meses de tratamiento:
 - Un comprimido en ayunas durante veintiocho días
 - Descanso de veintiocho días
 - Un comprimido en ayunas durante veintiocho días
- El producto, tiene una vida útil de veinticuatro meses.

- Indicó que cuentan con un equipo de visita médica de seis personas, de los cuales tres tienen un periodo laboral mayor de dos años y tres personas tienen un periodo laboral menor a un año; cada visitador tiene asignado un *target* de doscientos médicos y cuarenta farmacias de la ciudad capital y los departamentos de: Sacatepéquez, Chimaltenango, Escuintla, Quiché, San Marcos, Quetzaltenango, Jutiapa, Jalapa, Mazatenango, El Progreso, Retalhuleu, Coatepeque y Petén.
- Con relación a la estrategia promocional del producto *Inmusit*, los visitadores médicos entregan a los médicos, una muestra médica la cual es de 14 comprimidos, literatura y *gadget* del producto, de acuerdo al programa elaborado por el departamento de *marketing* de la casa matriz.
- La competencia es un factor externo que afecta en las devoluciones del producto *Inmusit*, indicó que en el mercado farmacéutico hay dos productos que tienen la misma indicación médica y en julio 2011, un Laboratorio reconocido en el mercado Guatemalteco y a nivel Internacional, lanzó un producto con el mismo principio activo que *Inmusit*, lo cual tuvo un efecto negativo en las ventas del periodo 2011.
- Manifestó que cuando tienen productos en el inventario que tienen menos de un año de vida útil, realizan promociones especiales para lograr la colocación en las farmacias y, si el producto está a seis meses de su vencimiento, lo trasladan con factura contable al inventario de muestras médicas, para evitar obsoletos en el inventario.
- Indico que el Departamento de Contabilidad, de forma mensual le envía el reporte de las devoluciones de productos vencidos.

Al momento de analizar la información, se logró establecer que la mayoría de pacientes no tiene el hábito de tomar un medicamento de indicación preventiva, durante tres meses. En el

inventario de medicamentos para la venta no se generan productos vencidos, debido a que con antelación determinan estrategias para colocar los productos en las farmacias.

4.2.3 De la entrevista realizada al Contador General

El objetivo de esta entrevista fue conocer el procedimiento que realizan para contabilizar los ingresos y egresos de productos al inventario, forma de calcular el pago de comisiones al personal de visita médica.

El Almacén está clasificado por Laboratorio de la manera siguiente:

1. Originales
 2. Muestras Médicas
 3. Vencidos
 4. Literatura
 5. *Gadget*
- Los productos se ingresan al sistema automatizado, con el número de lote para llevar el control de los vencimientos y al momento de su facturación, sale el producto con el lote de menor fecha de caducidad para evitar obsoletos en el inventario.
 - Manifestó que no tienen manuales de procedimientos en el departamento.
 - Indico que los visitadores tienen una cuota de ventas y el cálculo se realiza sobre las ventas que los distribuidores realizan a las farmacias y el porcentaje es de un 0.035.
 - A continuación se detalla el procedimiento que realizan para el registro contable por ingreso y egreso de los productos vencidos indicado:
 - a. El encargado del almacén de –COFASA-, recolecta cada mes los productos vencidos de las droguerías y revisa previo a la recepción, que éstos cumplan con las políticas establecidas por la empresa.

A continuación se presenta la imagen de la Devolución de mercadería que emite la droguería para la entrega de productos vencidos.

DEVOLUCION DE MERCADERIA
NOTA No. 27994

REG-RE-03

PROVEEDOR: _____ CIUDAD: _____
DIRECCION: _____
FECHA: 02 de Febrero de 2011

CODIGO	CANTIDAD	PRODUCTO	TAMAÑO	FECHA EXP.	No. DE LOTE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
080075	3			Mar/11	391378E02	0	290.67
080060	4			Feb/11	Z002	0	192.49
080070	2			Feb/11	Z004	0	115.52
080095	74			Feb/11	C002	0	4,748.58
080100	485			Feb/11	C002	0	37,345.00
080105	5			Mar/11	C001	0	385.00
080040	X 57			Mar/11	C0060029	0	412.60
080045	X 31			Mar/11	C014	0	199.44
080025	1			Ene/11	Z002	0	47.49
080037	5			Mar/11	B005	0	802.15
080090	6			Feb/11	B005	0	1,039.56
080035	20			Feb/11	B002	0	4,047.60
						Q	49,626.09

OBSERVACIONES:
 PRODUCTO VENCIDO
 PRODUCTO EN MAL ESTADO
 EMPAQUE DAÑADO Hecho por...: _____
 ENVIADO POR: _____

RECIBIDO POR: 
 FECHA: 11-02-11

Para la recolección productos vencidos deben de cumplir con las características siguientes:

- a. Tener la etiqueta de: Importado por Droguería -Cofasa-
- b. Estar a dos meses antes o dos meses después de su fecha de vencimiento
- c. El lote impreso en la caja, debe ser igual al impreso en el producto

El encargado del almacén modifica las cantidades indicadas en la Devolución de mercadería, por los productos que no recibió debido al incumplimiento de políticas de la empresa.

- b. La última semana del mes, el auxiliar de contabilidad de -COFASA-, emite nota de crédito a cada cliente según Devolución de Mercadería firmada por el encargado del almacén.

NOTA DE CREDITO
Nº 00616

FECHA: 616
25/02/11

NOMBRE: NIT.:
DIRECCION: TEL.:
VENDEDOR No.

POR CONCEPTO DE:			
CANTIDAD	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	VALOR
3			290.67
4			192.51
2			115.52
74			4,748.20
485			37,345.00
5			385.00
7			577.65
1			66.48
1			47.49
5			602.09
6			1,039.52
20			4,047.68
VENCIDOS ENERO 2011 DEVOLUCION DE MERCADERIA 27994 DROGUERIA I, S. A. MERCADERIA VENCIDA RECIBIDO 28 FEB 2011			
TOTAL			49,657.80

HECHO POR: FIRMA AUTORIZADA:

El sistema automatizado genera las contables siguientes partidas contables:

Partida 1.

Registro movs. contabilidad

Pág. 1

Registro movs. contabilidad: N° asiento: 12356, Fecha registro: 25/02/11

Fecha registro	Ti do	N° documento	N° efecto	N° cuenta	Nombre	Descripción	Ti IV	Gru con	Gru con	Debe	Haber	N° mov.
N° asiento		12356										
25/02/11	Ab	616		7002001	Devoluciones en venta	Factura 616	V	NA	FA	44,337.32		113231
25/02/11	Ab	616		4770000	IVA Repercutido - (Ven	Factura 616				5,320.48		113232
25/02/11	Ab	616		4300000	Cuentas por Cobrar Cli	Factura 616					49,657.80	113233

En ésta partida se registra la devolución sobre ventas y el abono del valor en quetzales, a la cuenta por cobrar de clientes.

Partida 2.

Registra el aumento del inventario de mercaderías y rebaja el valor en quetzales del costo de ventas, productos vuelven a formar parte del inventario, pero ya no pueden comercializarse.

Registro movs. contabilidad

Pág. 1

Registro movs. contabilidad: N° asiento: 12355, Fecha registro: 25/02/11

Fecha registro	Ti do	N° documento	N° efecto	N° cuenta	Nombre	Descripción	Ti IV	Gru con	Gru con	Debe	Haber	N° mov.
N° asiento		12355										
25/02/11		616		3000000	Inventario Mercaderías					195.39		113207
25/02/11		616		6100000	Variación en Inventario						195.39	113208
25/02/11		616		3000000	Inventario Mercaderías					128.94		113209
25/02/11		616		6100000	Variación en Inventario						128.94	113210
25/02/11		616		3000000	Inventario Mercaderías					80.46		113211
25/02/11		616		6100000	Variación en Inventario						80.46	113212
25/02/11		616		3000000	Inventario Mercaderías					3,179.23		113213
25/02/11		616		6100000	Variación en Inventario						3,179.23	113214
25/02/11		616		3000000	Inventario Mercaderías					25,858.85		113215
25/02/11		616		6100000	Variación en Inventario						25,858.85	113216
25/02/11		616		3000000	Inventario Mercaderías					268.92		113217
25/02/11		616		6100000	Variación en Inventario						268.92	113218
25/02/11		616		3000000	Inventario Mercaderías					402.05		113219
25/02/11		616		6100000	Variación en Inventario						402.05	113220
25/02/11		616		3000000	Inventario Mercaderías					46.97		113221
25/02/11		616		6100000	Variación en Inventario						46.97	113222
25/02/11		616		3000000	Inventario Mercaderías					33.19		113223
25/02/11		616		6100000	Variación en Inventario						33.19	113224
25/02/11		616		3000000	Inventario Mercaderías					531.94		113225
25/02/11		616		6100000	Variación en Inventario						531.94	113226
25/02/11		616		3000000	Inventario Mercaderías					688.86		113227
25/02/11		616		6100000	Variación en Inventario						688.86	113228
25/02/11		616		3000000	Inventario Mercaderías					2,677.60		113229
25/02/11		616		6100000	Variación en Inventario						2,677.60	113230

- c. Los productos vencidos ingresan de forma temporal al almacén físico, porque -COFASA- tiene contrato con la empresa Eco termo para la destrucción de éstos, motivo por el cual son recolectados cada mes para su incineración y personal del almacén es el encargado de realizar la entrega correspondiente.

Eco Termo entrega constancia de los productos recibidos y detalla el peso de los mismos en kilogramos.

ECO TERMO
DE CENTROAMERICA, S.A. 754591

No. 754591

CODIGO: _____ NOMBRE DE LA EMPRESA: _____
 TIPO DE NEGOCIO: _____ OBSERVACIONES: _____
 DIRECCION: _____
 DEPTO.: _____ MUNICIPIO: _____ TEL.: _____

Anexo

DESCRIPCION (NOMBRE DEL RESIDUO)	U/M	CANTIDAD TOTAL RESIDUOS	CONT. ENTRA	CONT. SALI
HOSPITALARIOS				
<input type="checkbox"/> SANGRE				
<input type="checkbox"/> CULTIVOS Y CEPAS				
<input type="checkbox"/> PATOLOGICOS				
<input type="checkbox"/> NO ANATOMICO				
<input type="checkbox"/> PUNZOCORTANTES				
FARMACOS				
<input checked="" type="checkbox"/> VENCIDO	KG	51		
<input type="checkbox"/> SOLIDOS				
<input type="checkbox"/> LIQUIDOS				
INDUSTRIAL				
<input type="checkbox"/> VENCIDO				
<input type="checkbox"/> SOLIDOS				
<input type="checkbox"/> LIQUIDOS				
PRODUCTOS AGROQUIMICOS				
<input type="checkbox"/> ENVASES				
<input type="checkbox"/> EMPAQUES				
OTROS ESPECIFICAR:				
TOTAL		24 51		

CERTIFICACION DEL GENERADOR
 DECLARO QUE EL CONTENIDO DE ESTE LOTE ESTA TOTAL Y CORRECTAMENTE EMPACADO, ROTULADO Y MARCADO, Y QUE SE HAN PREVISTO LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD PARA EL TRANSPORTE.

NOMBRE DEL RESPONSABLE: _____
 FIRMA DEL RESPONSABLE: _____ FECHA Y SELLO: _____
 OBSERVACIONES: _____

RECIBI LOS RESIDUOS DESCRITOS PARA SU TRANSPORTE:
 NOMBRE: _____ FIRMA: _____
 FECHA DE EMBARQUE: _____ HORA: _____ RUTA: _____ PLACAS: _____

DATOS PARA RECOLECCION: NOS SIEMPRE LA ULTIMA SEMANA DE MES
 ESTADO DE CUENTA: _____
 OBSERVACIONES: _____

RECIBI LOS RESIDUOS DESCRITOS PARA SU TRATAMIENTO POR: TRITURACION INCINERACION
 NOMBRE: _____ CARGO: _____
 FECHA: _____ HORA: _____ FIRMA: _____

TRATADO POR:
 NOMBRE: _____ FECHA: _____ HORA: _____
 OBSERVACIONES: _____

ecotermo@guate.net.gt • PBX: 2277-5400

A continuación, se genera de forma automática la partida contable siguiente para rebajar el valor de éstos del inventario.

Registro movs. contabilidad

Pág. 1

Registro movs. contabilidad: N° asiento: 12407

Fecha registro	Ti do	N° documento	N° efecto	N° cuenta	Nombre	Descripción	Ti IV	Gru con	Gru con	Debe	Haber	N° mov.
N° asiento		12407										
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						4,167.37	113737
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				4,167.37			113738
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						214.81	113739
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				214.81			113740
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						1,721.09	113741
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				1,721.09			113742
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						29,537.73	113743
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				29,537.73			113744
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						93.94	113745
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				93.94			113746
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						1,321.03	113747
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				1,321.03			113748
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						265.53	113749
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				265.53			113750
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						1,595.82	113751
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				1,595.82			113752
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						803.28	113753
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				803.28			113754
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						7,095.63	113755
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				7,095.63			113756
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						120.69	113757
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				120.69			113758
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						140.91	113759
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				140.91			113760
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						128.94	113761
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				128.94			113762
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						128.94	113763
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				128.94			113764
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						325.66	113765
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				325.66			113766
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						64.84	113767
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				64.84			113768
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						319.46	113769
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				319.46			113770
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						1,492.53	113771
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				1,492.53			113772
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						170.34	113773
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				170.34			113774
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						76.54	113775
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				76.54			113776

- la empresa no emite factura para la salida de los productos vencidos del inventario por lo cual no afecta la cuenta IVA débito.

Al realizar el de análisis la información obtenida, se logró establecer que el Contador no está actualizado con las nuevas disposiciones tributarias.

Al no tener manuales de procedimientos, puede dar origen a una inadecuada aplicación de procesos en el registro de las operaciones contables.

4.2.4 De la entrevista realizada a los visitantes médicos

El objetivo de éstas, fue conocer cómo se realiza la promoción del producto *Inmusit*, identificar las causas internas y externas que originan las devoluciones de productos.

A continuación se detalla la información relevante:

- Indicaron que la promoción del producto a los médicos, se realiza con el objetivo de recordar las indicaciones del producto, ventajas del tratamiento, dosis, y demás información del producto requerida por éstos, también entregan una muestra médica de 14 comprimidos del producto, literatura y *gadget* del producto, refieren que no entregan de forma mensual a todos los médicos del *target*, debido a que se rigen al programa por especialidad, que envía el departamento de *marketing*.
- Con relación al cumplimiento de la cobertura de los doscientos médicos que tienen que visitar cada mes, indicaron que no se cumple al cien por ciento, debido que hay médicos que no reciben visita médica por diferentes razones: viajes, cirugías, congresos; médicos que reciben con previa cita y en ocasiones no logran realizar la misma con antelación.
- Manifestaron que el médico primero receta un antibiótico a los pacientes para combatir las infecciones y receta *Inmusit*, al paciente que regresa a re-consulta para mejorar las defensas y evitar recaídas de las infecciones.

- Con relación al cumplimiento de visitar a cuarenta farmacias que deben visitar cada mes, indicaron que en la mayoría de cadenas de farmacias, los dependientes tiene prohibido atenderlos, incluso cuando ingresan a éstas, el personal de seguridad les pregunta si van a comprar a o promocionar los productos.

Al analizar la información obtenida por el personal de visita médica, se logró establecer que la cantidad de comprimidos que contiene la muestra médica del producto *Inmusit*, no es adecuada para la correcta promoción del mismo.

4.3 Análisis de la información

Se efectuó una síntesis de la información obtenida, en donde se evidencia que -COFASA-, tiene un control interno inadecuado, por las deficiencias halladas en el registro contable por el egreso de los productos vencidos para destrucción.

4.3.1 Análisis legal y fiscal

Con el análisis realizado correspondiente al período 2011, se determina que -COFASA- no cumple con los requisitos que establece la ley fiscal en el Decreto 04-2012, inciso (a) del Artículo 29. Documentos obligatorios, referente a la salida de los productos vencidos para destrucción, lo cual puede dar origen a futuras contingencias ante la Superintendencia de Administración Tributaria -SAT-, relacionadas con el Impuesto al Valor Agregado, al no facturar los productos vencidos que egresan del inventario para destrucción.

A continuación se presenta la partida contable en donde se evidencia que en procedimiento actual no se afecta la cuenta de IVA débito.

Registro movs. contabilidad

Pág. 1

Registro movs. contabilidad: N° asiento: 12407

Fecha registro	Ti do	N° documento	N° efecto	N° cuenta	Nombre	Descripción	Ti IV	Gru con	Gru con	Debe	Haber	N° mov.
N° asiento		12407										
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						4,167.37	113737
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				4,167.37			113738
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						214.81	113739
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				214.81			113740
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						1,721.09	113741
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				1,721.09			113742
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						29,537.73	113743
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				29,537.73			113744
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						93.94	113745
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				93.94			113746
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						1,321.03	113747
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				1,321.03			113748
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						265.53	113749
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				265.53			113750
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						1,595.82	113751
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				1,595.82			113752
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						803.28	113753
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				803.28			113754
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						7,095.63	113755
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				7,095.63			113756
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						120.69	113757
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				120.69			113758
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						140.91	113759
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				140.91			113760
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						128.94	113761
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				128.94			113762
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						128.94	113763
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				128.94			113764
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						325.66	113765
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				325.66			113766
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						64.84	113767
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				64.84			113768
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						319.46	113769
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				319.46			113770
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						1,492.53	113771
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				1,492.53			113772
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						170.34	113773
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				170.34			113774
28/02/11		VENCIDOS		3000000	Inventario Mercaderías						76.54	113775
28/02/11		VENCIDOS		6100000	Variación en Inventario				76.54			113776

4.3.2 Análisis contable

El análisis a la información contable de la empresa, fue correspondiente al período del 01 de enero al 31 de diciembre 2011, conformada por el Estado de Resultados y el Estado de Situación Financiera, presentados según lo establece la -NIC- 1 (Presentación de Estados Financieros) y la -NIC- 2 (Inventarios).

- A continuación se presenta la partida contable por la importación de los productos:

Compra		
Importaciones	Q 475,854.98	
IVA crédito	Q 57,102.60	
Proveedores		Q 475,854.98
Bancos		Q 57,102.60
Importación de productos.	Q 532,957.58	Q 532,957.58

La empresa obtuvo Q 57,102.60 de IVA Crédito al momento de realizar la importación.

- A continuación se presenta la partida contable que se generó durante el período 2011, por el total de las devoluciones de productos vencidos.

Devolución		
Devoluciones s/ventas	Q 597,017.17	
IVA crédito	Q 71,642.06	
Clientes		Q 668,659.23
Ingreso de productos vencidos.	Q 668,659.23	Q 668,659.23

-COFASA-, obtuvo Q 71,642.06 de IVA crédito por el total de las devoluciones recibidas; debido a que los productos no se pueden comercializar por su fecha de vencimiento, deben de facturarse al precio costo más IVA para devolver al fisco el impuesto correspondiente al crédito que obtuvo al registrar la importación de los productos.

- Se realizó la integración de las devoluciones por detalle de producto para evidenciar el producto que generó mayor devolución en el período 2011.

Cuadro No. 2
Corporación Farmacéutica, S.A.
 Detalle de productos vencidos
 Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2011
 (Cifras expresadas en Quetzales)

Producto	Devoluciones de productos vencidos		%
	Precio Venta	Precio Costo	
A	9,988.55	8,685.57	2%
B	43,581.52	25,756.39	5%
C	13,240.67	10,803.65	2%
D	47,669.16	34,337.00	7%
E	43,716.60	34,059.99	7%
F	12,985.28	10,928.09	2%
G	20,779.44	17,073.76	4%
H	40,180.68	33,721.45	7%
I	20,454.84	16,801.99	4%
J	45,562.74	37,608.99	8%
<i>Inmusit 14</i>	88,208.54	73,996.35	16%
<i>Inmusit 28</i>	110,343.52	91,154.90	19%
M	41,360.76	31,793.42	7%
N	12,373.48	10,575.69	2%
Ñ	6,291.60	5,473.11	1%
O	8,897.28	7,674.19	2%
P	6,037.44	5,209.06	1%
Q	9,042.23	6,950.63	1%
R	12,960.45	10,681.51	2%
S	3,342.39	2,569.25	1%
Totales:	597,017.17	475,854.98	100%

Fuente: Elaboración propia

Se comprobó que *Inmusit* en sus dos presentaciones, es el producto que generó mayor devolución en las ventas del período 2011.

- Se efectuó la integración de las devoluciones por cliente, para determinar el porcentaje de participación de cada uno en el total de las devoluciones Q 597,017.17.

Cuadro No. 3
Corporación Farmacéutica, S.A.
 Devoluciones de productos vencidos por cliente
 Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2011
 (Cifras expresadas en Quetzales)

Producto	Droguería X	Droguería Y	Droguería Z
	32%	40%	28%
A	3,196.34	3,995.42	2,796.79
B	13,946.09	17,432.61	12,202.83
C	4,237.01	5,296.27	3,707.39
D	15,254.13	19,067.66	13,347.36
E	13,989.31	17,486.64	12,240.65
F	4,155.29	5,194.11	3,635.88
G	6,649.42	8,311.78	5,818.24
H	12,857.82	16,072.27	11,250.59
I	6,545.55	8,181.94	5,727.36
J	14,580.08	18,225.10	12,757.57
<i>Inmusit 14</i>	28,226.73	35,283.42	24,698.39
<i>Inmusit 28</i>	35,309.93	44,137.41	30,896.19
M	13,235.44	16,544.30	11,581.01
N	3,959.51	4,949.39	3,464.57
Ñ	2,013.31	2,516.64	1,761.65
O	2,847.13	3,558.91	2,491.24
P	1,931.98	2,414.98	1,690.48
Q	2,893.51	3,616.89	2,531.82
R	4,147.34	5,184.18	3,628.93
S	1,069.56	1,336.96	935.87
Totales:	<u>191,045.49</u>	<u>238,806.87</u>	<u>167,164.81</u>

Se determina que los visitadores médicos fueron afectados únicamente en un 40% del total de las devoluciones, debido a que el cliente Droguería Y, es el único que descuenta las devoluciones de productos vencidos en el reporte de ventas.

4.3.2.1 Políticas contables utilizadas

Activos fijos: Estos activos se valúan al costo de adquisición, los gastos menores de reparación y mantenimiento son cargados como tales en el período en que se incurren.

- a) Depreciaciones: Los activos fijos se deprecian por el método de línea recta, al tomar como base el costo original de adquisición de éstos y dentro de los límites permitidos por las leyes fiscales.
- b) Ingresos: Los ingresos se registran por el método de lo devengado, con base en el valor de las ventas.
- c) Transacciones en moneda extranjera: El tipo de cambio utilizado para el registro de las transacciones en moneda extranjera, es de acuerdo a lo publicado por el Banco de Guatemala.

4.3.3 Análisis de Estados Financieros

A continuación se presentan los estados financieros de -COFASA- utilizados como base para el análisis financiero.

- Estado de Resultados: muestra el resultado que obtuvo la empresa en el período 2011.
- Estado de Situación Financiera: refleja la situación al 31 de diciembre 2011 con base al Estado de Resultados.

Corporación Farmacéutica, S.A.				
Estado de Resultados				
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2011				
(Cifras en expresadas en quetzales)				
			Análisis Vertical	
			Parcial	Total
INGRESOS		9,343,166.25		100%
Ventas	9,165,183.42		98%	
Devoluciones sobre ventas	(597,017.17)		-6%	
Servicios	775,000.00		8%	
COSTO DE VENTAS		7,134,722.37		78%
Inventario inicial	2,337,797.58		26%	
Compras	9,669,952.21		106%	
Inventario final	(4,873,027.42)		-53%	
GANANCIA EN VENTAS		2,208,443.88		24%
GASTOS DE OPERACIÓN		1,898,465.91		21%
Gastos de estructura	399,382.04		4%	
Gastos de ventas	825,410.15		9%	
Gastos de administración	673,673.72		7%	
Ganancia antes de impuesto		309,977.97		3%
ISR por pagar		96,093.17		1%
Ganancia del ejercicio		213,884.80		2%

Fuente: Corporación Farmacéutica, S.A.

En el Estado de Resultados anterior, el porcentaje que afectan las devoluciones de productos vencidos (6%), no es relevante, sin embargo durante los dieciséis (16) años de operaciones; éstos no han sido tomados en consideración. Por lo que se puede deducir en su conjunto afectan en gran parte los resultados financieros.

Corporación Farmacéutica, S.A.
Estado de Situación Financiera
Al 31 de diciembre de 2011
(Cifras expresadas en Quetzales)

			Análisis Vertical	
			Parcial	Total
ACTIVO				
NO CORRIENTE		342,882.35		4.92%
Instalaciones	47,736.00		14%	
Equipo de computación	135,270.59		39%	
Mobiliario y equipo	127,744.67		37%	
Vehículos	153,990.00		45%	
Depreciaciones acumuladas	(121,858.91)		-36%	
CORRIENTE		6,629,528.92		95.08%
Caja y bancos	899,471.83		14%	
Clientes (neto)	857,029.67		13%	
Inventarios (ver anexo)	4,873,027.42		74%	
TOTAL ACTIVO		6,972,411.27		100.00%
PATRIMONIO		1,554,724.33		22%
Capital social	500,000.00		32%	
Utilidades retenidas	840,839.53		54%	
Utilidad del ejercicio	213,884.80		14%	
PASIVO				
NO CORRIENTE		357,667.98		5%
Reservas laborales	357,667.98		100%	
CORRIENTE		5,060,018.96		73%
Proveedores nacionales	689,361.2		10%	
Proveedores extranjeros	4,259,804.37		61%	
Impuestos por pagar	110,853.39		2%	
SUMA PATRIMONIO Y PASIVO		6,972,411.27		100%

Fuente: Corporación Farmacéutica, S.A.

Método de Razones

Consiste en la comparación entre dos cifras por los elementos que integran los Estados Financieros de una empresa para establecer la producción que existe de un elemento en relación a otro.

▪ Razón de solvencia

Son mediciones de la capacidad a corto plazo de las empresas para las obligaciones que están por vencer.

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{\text{Q } 6,629,528.92}{\text{Q } 5,060,018.96} = \text{Q } 1.31$$

Interpretación: Esta razón indica que -COFASA- tiene Q 1.31 del activo corriente por cada quetzal del pasivo corriente, por lo tanto tiene solvencia para cubrir sus obligaciones a corto plazo sin dificultad, aun así, tiene Q.0.33 centavos para seguir trabajando.

La empresa, posee un patrimonio positivo, al mostrar la capacidad para pagar sus obligaciones a corto plazo.

▪ Razón de liquidez o prueba de acido

Es similar al índice de solvencia, con la excepción de que el inventario es excluido, el cual suele ser activo corriente, menos líquido, el índice de liquidez menor a 1, implica riesgo en la insuficiencia de recursos financieros, para enfrentar los pagos.

$$\frac{\text{Activo corriente (-) Existencias}}{\text{Pasivo corriente}} = \frac{\text{Q } 1,756,501.50}{\text{Q } 5,060,018.96} = \text{Q } 0.35$$

Interpretación: Esta razón indica que -COFASA- tiene Q 0.35 de efectivo inmediato para cubrir cada Q.100 de sus deudas a corto plazo, por lo tanto está en riesgo de caer en insuficiencia de fondos para enfrentar sus obligaciones a corto plazo.

▪ **Razón de endeudamiento**

Indica el control de los proveedores y acreedores sobre los bienes de la empresa. Se conoce como apalancamiento financiero, mide la proporción del total de activos financiados por deuda.

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = \frac{\text{Q } 5,417,686.94}{\text{Q } 6,972,411.27} = \text{Q } \mathbf{0.78}$$

Interpretación: De cada quetzal que -COFASA- tiene en activos, se debe Q 0.78 a los proveedores y acreedores, lo cual indica que de cada quetzal del total de activos la empresa ha aportado Q 0.22 con recursos propios.

▪ **Tasa de rendimiento**

Es el rendimiento actual de la empresa sobre la inversión de los accionistas o sea lo que se obtiene por cada Quetzal invertido.

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} = \frac{\text{Q } 213,884.80}{\text{Q } 1,554,724.33} = \text{Q } \mathbf{0.14}$$

Interpretación: De acuerdo al resultado obtenido se determina que los accionistas de -COFASA- obtienen Q. 0.14 centavos de beneficios por cada Q.1.00 invertido, lo cual indica que la inversión para éstos no es rentable, debido a que podrían obtener un rendimiento superior, si colocaran su capital en otros fondos de inversión.

▪ **Margen de utilidad bruta**

Describe la ganancia que se obtiene por cada Q.1.00 de ventas, restándole los costos variables. También es conocida con el nombre de Contribución o Porcentaje de Ganancia Marginal.

$$\frac{\text{Utilidad Bruta en Ventas}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{\text{Q } 2,208,443.88}{\text{Q } 8,568,166.25} = \mathbf{26 \%}$$

Interpretación: Se determina que el porcentaje de ganancia marginal 26% no es suficiente para cubrir los gastos de venta y los gastos administrativos (20%). Por lo cual es recomendable hacer un análisis de la estructura de precios o reducir los gastos de operación.

▪ **Índice de rotación de inventarios**

Tiene relación con la solvencia de la empresa, es aquel que determina la duración del ciclo económico-financiero. Señala el número de veces que durante el ejercicio se reponen los inventarios.

Costo de Ventas	
Inventario inicial de mercaderías	Inventario final de mercaderías
+	
2	
Q 7,134,722.37	
Q	
2,337,797.58	+ Q 4,873,027.42
2	
Q 7,134,722.37	
Q 3,605,512.50	= 1.98

Interpretación: En el período 2011, se repusieron dos veces los inventarios. Es conveniente realizar un análisis de los pedidos que se realizan, para mantener un *stock* adecuado a las necesidades de ventas para obtener un mejor rendimiento en cada período.

4.3.4 Análisis de auditoría

- En los dieciséis (16) años de operaciones de la empresa -COFASA-, no se ha realizado una auditoría interna y/o externa, si posee un departamento de auditoria interna pero está ubicado en la casa matriz (Barcelona), quienes monitorean la información financiera de cada filial, pero no verifican de forma física los registros contables, por lo cual se originan deficiencias en el control interno.
- Todos los productos salen etiquetados con el precio de venta farmacia y con una etiqueta que identifica que los productos fueron importados por -COFASA-.
- -La empresa no tiene manuales de procedimientos para cada área de trabajo.
- No emiten factura por la salida de productos vencidos del almacén, lo cual repercute en un pago menor del Impuesto al Valor Agregado.
- El personal del almacén es el encargado de entregar los productos vencidos a la empresa Eco Termo, pero no hay intervención del personal administrativo, lo cual da origen a un inadecuado control en la salida física del almacén y a que el personal del almacén logre apropiarse y realizar uso inadecuado de éstos.
- La empresa Eco Termo entrega constancia sin detalle de los productos que recibe para destrucción, únicamente por el peso en kilogramos, lo cual se convierte en una oportunidad para el personal del almacén.
- No hay certificación por la destrucción de los productos vencidos.
- El pago de comisiones sobre ventas, no se efectúa de manera confiable y justa, debido a que al realizar el cálculo, el departamento de contabilidad, no descuenta el valor total de las devoluciones de productos, lo cual implica mayor gasto de ventas.
- Debido a la tardía, en la entrega de las notas de crédito, a los distribuidores; existe duplicidad en el valor de descontado por éstos de la cuenta por pagar.

4.4 Respuesta a la pregunta

¿Cuáles son los beneficios que se obtendrían con la implementación de un manual de procedimientos para el registro contable en la destrucción de productos vencidos?

- Adecuado control en la cadena de distribución
- Eficiencia y eficacia en las atribuciones asignadas a cada persona involucrada en el proceso del registro contable de los productos vencidos
- Proceso definido y claro de las devoluciones de productos vencidos
- Cumplimiento de las leyes fiscales
- Información financiera confiable y oportuna
- Fortalecimiento del control interno

Capítulo 5

Propuesta

5.1 Introducción

La presente investigación de práctica empresarial dirigida -PED-, describe la propuesta que deberá implementarse en la Corporación Farmacéutica, S.A., para contabilizar de manera correcta las salidas de producto vencidos del inventario para destrucción, con el objetivo de evitar futuras contingencias por incumplimiento a la Ley del Impuesto Sobre la Renta y futuros ajustes en la Ley Impuesto al Valor Agregado.

5.2 Problema

Al revisar las facturas y notas de crédito correspondientes al período 2011, se identificó que no tienen facturas que amparen la salida de los productos vencidos del inventario, la destrucción de productos es realizada por la empresa Eco Termo, pero no entregan constancia detallada por productos de los productos recibidos, solo dejan constancia en kilogramos de los productos entregados por el personal de almacén de -COFASA-.

Se comprobó el incumplimiento al Artículo 29. Decreto 27-92, en donde indica que debe emitirse factura por cualquier hecho que implique faltante de inventario. El costo de los productos facturados puede registrarse como pérdida deducible si se cumplen con los requisitos indicados en el Artículo 14., numeral 3 del Reglamento del Libro I de la Ley De Actualización Tributaria.

5.2.1 Identificación del problema

Las deficiencias encontradas en la salida de los productos vencidos, se generan por falta de manuales de procedimientos en el departamento de contabilidad, asimismo por la ausencia del departamento de auditoria interna local, que pueda determinar el grado de eficiencia, eficacia y veracidad, en cada uno de los procesos, con la finalidad de obtener resultados confiables y oportunos en las operaciones de la empresa.

El personal administrativo no participa en el proceso operativo, lo cual da origen a un inadecuado control interno en la salida física del almacén y brinda una oportunidad para que el personal del almacén logre apropiarse de los productos y realizar uso inadecuado de éstos.

No hay intervención de la Administración Tributaria en la destrucción de los productos, motivo por el cual no contabilizan la destrucción de productos como pérdida deducible.

El valor de las devoluciones de productos vencidos, reducen las ventas pero en el pago de comisiones al personal de visita médica, no les afecta el cien por ciento de las devoluciones recibidas.

5.2.2 Evolución del problema

El problema existe desde que inició operaciones la empresa; al no tener un adecuado control de las operaciones registradas, se pone en riesgo el patrimonio de los accionistas.

5.2.3 Causas que originaron el problema

- Falta de control interno,
- Inadecuada segregación de funciones,
- Falta de manuales de procedimientos, y
- Falta supervisión y capacitación interna.

5.3 Solución al problema

El problema que presenta la empresa, se puede corregir con la implementación de un procedimiento escrito, para el egreso de los productos vencidos del inventario para destrucción y los requerimientos para registrar la pérdida como un gasto deducible.

Facturar cada trimestre los productos vencidos.

5.3.1 Posibles soluciones al problema

- Implementar el procedimiento sugerido para el adecuado registro contable en la destrucción de productos vencidos.
- Solicitar a los distribuidores X y Z, que incluyan en el reporte de ventas, las devoluciones de productos vencidos.
- Evaluar la rentabilidad de cada producto al finalizar cada periodo.
- Realizar una auditoría interna.

5.3.2 Solución propuesta, explicación y justificación

Diseñar un procedimiento para el registro contable por la destrucción productos vencidos, para un adecuado control de los inventarios dentro de la bodega de productos vencidos y para el cumplimiento de las leyes fiscales en la destrucción de los mismos.

Al realizar la factura por destrucción de productos vencidos, se procederá a contabilizar la pérdida, como gasto deducible del Impuesto Sobre la Renta.

5.4 Desarrollo de la solución propuesta

El objetivo será evitar futuras contingencias y ajustes por parte de la Administración Tributaria relacionadas con el Impuesto sobre la Renta y el Impuesto al Valor Agregado, se proponen los siguientes registros contables para la salida del inventario de los productos vencidos.

Al realizar la factura de los productos vencidos que se darán de baja del inventario, se registrarán las partidas siguientes:

Registro contable por salida de productos vencidos		
Cientes	Q 668,659.23	
Ventas		Q 597,017.17
IVA débito		Q 71,642.06
Egreso de productos vencidos.	Q 668,659.23	Q 668,659.23

Registro contable por salida de productos vencidos		
Costo de Ventas Inventario de Mercadería	Q 597,017.17	Q 597,017.17
Egreso de productos vencidos.	Q 597,017.17	Q 597,017.17

Esta partida se cancela con el registro de la partida contable que genera el sistema automatizado al momento de emitir la nota de crédito.

A continuación se describe la partida contable para registrar el valor como pérdida deducible.

Registro contable de la pérdida deducible		
Pérdida deducible Clientes	Q 597,017.17	Q 597,017.17
Registro de la pérdida deducible	Q 597,017.17	Q 597,017.17

Con este registro se cancela el saldo que generó la factura de los productos vencidos.

Para que la pérdida sea reconocida, como gasto deducible del Impuesto Sobre la Renta, se deberá solicitar la intervención de un auditor de la Administración Tributaria, quien juntamente con el Representante Legal, suscribirán el acta en la que hará constar el detalle de los productos vencidos que se darán de baja en el inventario.

5.4.1 Plan de implementación

Realizar una correcta segregación de funciones en los departamentos de almacén y contabilidad, a través de los procedimientos siguientes:

Corporación Farmacéutica, S.A.

Procedimientos para Recepción de Productos Vencidos

Diseñado por: Zulma Guzman

Aprobado por:

PASO	RESPONSABLE	DESCRIPCIÓN DE TRABAJO	DÍA	LUGAR
1	Encargado de Almacén	Recolecta de productos vencidos.	5 y 6	Droguerías
2	Auxiliar II de Almacén	Verifica que los productos, estén a dos meses antes y/o dos meses después de la fecha de vencimiento, indicados en el empaque primario y secundario de los productos.	5 y 6	Droguerías
3	Encargado de Almacén	Revisa los productos y no recibe si está incompleto el contenido de éstos.	5 y 6	Droguerías
4	Auxiliar II de Almacén	Indica en la hoja de devolución, el motivo y las cantidades de los productos que no se recibieron.	5 y 6	Droguerías
5	Encargado de Almacén	Solicita la firma de la persona a quien se le entregan los productos que no se recibieron.	5 y 6	Droguerías
6	Encargado de Almacén	Entrega las notas de devolución al departamento de contabilidad.	5 y 6	Contabilidad COFASA
7	Auxiliar II de Almacén	Coloca los productos en el almacén de productos vencidos.	5 y 6	Almacén COFASA
8	Auxiliar I de Contabilidad	Verifica que los productos tengan la etiqueta de: importado por droguería Cofasa	7 y 8	Almacén COFASA
9	Auxiliar I de Contabilidad	Revisa que las cantidades y presentaciones de los productos a recibir, coincidan con el detalle de las notas de devolución.	7 y 8	Almacén COFASA
10	Auxiliar II Contabilidad / Encargado del almacén	Prepara los productos vencidos contra factura, para la entrega a la empresa Eco Termo	Día 16	Almacén COFASA
11	Auxiliar II Contabilidad	Entrega los productos vencidos a la empresa Eco Termo	Día 18	Almacén COFASA
12	Encargado de Almacén	Entrega las notas de crédito a las droguerías.	20 y 21	Droguería

Corporación Farmacéutica, S.A.

Procedimientos para registro contable de los productos vencidos

Diseñado por: Zulma Guzman

Aprobado por:

PASO	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE
1	Rellena el reporte "detalle de productos vencidos" con la información descrita en las notas de devolución de cada distribuidor.	Asistente II de Contabilidad
2	Revisa y toma en cuenta las anotaciones realizadas por el encargado del almacén en las notas de devolución.	Asistente II de Contabilidad
3	Filtra los datos ingresados en el reporte y verifica que cuadre contra el valor de las notas de devolución, tomar en cuenta el valor de los productos no recibidos.	Asistente I Contabilidad
4	Emite las notas de crédito a cada distribuidor, en base al reporte "detalle de productos vencidos", ingresa los productos en el almacén de vencidos.	Asistente I Contabilidad
5	Solicita al encargado de facturación la impresión de las notas de crédito.	Asistente I Contabilidad
6	Revisa, autoriza y firma las notas de crédito.	Encargado de Contabilidad
7	Proporciona las notas de crédito autorizadas y firmadas, al encargado del almacén.	Asistente II Contabilidad
8	Entrega copias de las notas de crédito firmada para adjuntar a archivo.	Recepcionista

Corporación Farmacéutica, S.A.		
Procedimientos para la Destrucción de Productos Vencidos		
Diseñado por: Zulma Guzman		
Aprobado por:		
PASO	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE
1	Realiza carta dirigida a la Superintendencia de Administración Tributaria -SAT-, para solicitar la intervención de un auditor, para evidenciar la destrucción de productos vencidos.	Asistente Contabilidad
2	Lleva el conteo de 30 días hábiles, después de la fecha en qué entrego la solicitud a -SAT-.	Asistente Contabilidad
3	Solicita los servicios de un notario, sí no se presenta el auditor de la Administración Tributaria, transcurridos los 30 días hábiles.	Contador General
4	Factura a precio costo, los productos a destruir.	Encargado de Facturación
5	Realiza carta dirigida a Eco termo para indicar la fecha y hora para la destrucción de productos vencidos.	Asistente Contabilidad
6	Presencian la destrucción de los productos vencidos en la planta de Eco termo	Representante Legal, Auditor de -SAT- y/o Notario
6	Suscriben el acta del hecho.	Representante Legal, Auditor de -SAT- y/o Notario

5.4.2 Plan de capacitación

- Lectura, interpretación y aplicación del procedimiento para el registro contable para el egreso de los productos del inventario.
- Capacitación al personal de contabilidad para reforzar los aspectos tributarios relacionados costos y gastos deducibles en pérdidas por extravío, roturas y mermas.
- Explicar el cuadro para llevar el control por detalle de los productos vencidos.

5.4.3 Plan de evaluación

Se solicita el ingreso a la empresa, durante un trimestre para evaluar si el procedimiento sugerido funciona o requiere alguna modificación para lograr la eficacia del mismo.

5.5 Análisis del sistema

El sistema *software* utilizado en la empresa, (*Navision*), está implementado en la sede central y en cada una de las filiales, lo que facilita la consolidación de la información financiera de todas las empresas del grupo, pero detecto la deficiencia siguiente:

- No tiene ninguna opción que permita visualizar el detalle de los productos vencidos con número de lote, fecha de caducidad y el número de la nota de devolución que se recibieron en determinado período.

A continuación se presenta el formato sugerido para llevar a detalle el control de las devoluciones:

Detalle de los productos vencidos									
Corporación Farmacéutica, S.A.									
Fecha de Recepción	Cliente	# Nota de devolución	Laboratorio	Producto	Lote	Vence	Cantidad	Precio Distribuidor	Total Devolución

Revisó: _____
Firma: _____
Fecha: _____

Autorizó: _____
Firma: _____
Fecha: _____

5.6 Personal involucrado

En la implementación de la propuesta, se involucran las personas siguientes:

- Departamento de almacén
- Departamento de contabilidad
- Representante Legal
- Abogado Notario

5.7 Definición del proyecto

Implementación de procedimientos para el registro contable en el egreso de productos vencidos para destrucción.

5.7.1 Duración del proyecto

La duración del proyecto tendrá vigencia indefinida, debido a que no se puede evitar la recepción de productos vencidos, pero sí puede disminuir las cantidades a recibir, a través del fortalecimiento del control interno en el área administrativa.

5.7.2 Costo del proyecto

Presupuesto de Gastos Corporación Farmacéutica, S.A.			
Honorarios profesionales	Costo	Frecuencia	Total anual
Elaboración de acta notarial	Q 900.00	Trimestral	Q 3,600.00

5.8 Estudio de la viabilidad de la propuesta

Al evaluar los costos en que se incurrirán en la implementación de los procedimientos para el registro contable de productos vencidos, se requiere contratar los servicios profesionales de un abogado y notario, colegiado activo, en los casos que no se presente el auditor de la Superintendencia Tributaria para evidenciar la destrucción de los mismos.

5.8.1 Viabilidad económica

De acuerdo con el análisis realizado a la información financiera del período 2011, se considera que la empresa, tiene la capacidad económica para afrontar el gasto, que se generará al momento de implementar la propuesta. Al determinar las deficiencias en el control interno se justifica que la propuesta, es viable y oportuna.

5.8.2 Viabilidad legal

Al implementar un procedimiento con base legal, para el registro contable de los productos vencidos, se generará información confiable para la Gerencia General, en la cual se considera que no existe contingencia legal al momento de su aplicación.

Conclusiones

1. Corporación Farmacéutica, Sociedad Anónima -COFASA-, no ha implementado manuales de procedimientos para cada área de trabajo, razón por la cual existen deficiencias en el control interno.
2. El departamento de contabilidad, no realiza la salida de los productos vencidos para destrucción acorde a las leyes tributarias debido a que no emiten factura para el egreso de los productos del inventario.
3. El sistema *software* utilizado en la empresa, (*Navision*), no tiene ningún reporte que permita visualizar el detalle de los productos vencidos con número de lote, fecha de caducidad y el número de la nota de las devoluciones recibidas.
4. Las deficiencias del control interno se originan, al no realizar una auditoria interna y/o externa para determinar el grado de eficiencia, eficacia y veracidad, en cada uno de los procesos administrativos y operativos, con la finalidad de obtener resultados confiables y oportunos en cada período contable.
5. El cálculo para el pago de comisiones al personal de visita médica se realiza en base a las ventas que reportan las droguerías a las farmacias y de los tres distribuidores, solo uno descuenta las devoluciones de productos vencidos en el reporte, motivo por lo que el pagono se efectúa de manera confiable y justa.
6. Se determinó que *Inmusit*, fue el producto que generó mayor devolución en el período 2011, y la cantidad de comprimidos que contiene la muestra médica es igual a la presentación de un original.

Recomendaciones

1. Implementar procedimientos escritos en el departamento de almacén y contabilidad para fortalecer el control interno en la salida de productos vencidos del inventario.
2. Realizar las salidas de los productos del inventario con factura, para evitar futuros ajustes por parte de la Administración Tributaria en la Ley del Impuesto al Valor Agregado.
3. Rellenar de forma mensual el reporte “Detalle de los productos vencidos” en excel para poder visualizar de forma eficiente las devoluciones de productos vencidos, generadas en el período.
4. Para obtener información financiera confiable y oportuna en cada período contable, es necesario que se realice una auditoría interna y/o externa, con el objetivo de fortalecer el control interno y determinar el grado de eficiencia, eficacia y veracidad, en cada uno de los procesos.
5. Solicitar a los distribuidores X y Z que incluyan las devoluciones, en su reporte de ventas, con el objetivo de descontar el total de las devoluciones del pago de comisiones al personal de visita médica, para que ellos no solo coloquen los productos en las farmacias sino que estén pendientes de la rotación de los productos que colocados.
6. Solicitar al departamento de *marketing*, reducir la muestra médica del producto *Inmusit*, a siete comprimidos, aumentar el número de muestras médicas.

Referencias bibliográficas

- Libros

Martínez, C. (2009). *Técnica Contable*. España: Editorial Club Universitario.

Perdomo, M. (2012). *Contabilidad básica*. Guatemala: Ediciones Contables Administrativas – ECA-.

Perdomo, M. (2011). *Contabilidad de costos*. Guatemala: Ediciones Contables Administrativas –ECA-.

Perdomo, M. (2011). *Análisis e interpretación de estados financieros*. Guatemala: Ediciones Contables Administrativas –ECA-.

Piloña, G. (2010). *Guía práctica sobre métodos y técnicas de investigación documental y de campo*. Guatemala: GP Editores 8ª. Edición.

Ortiz, F., García, M. (2003). *Metodología de la investigación*. México: Editorial Limusa.

Morales, S. (2007). *Procedimiento analítico como parte fundamental de la planeación de una auditoría externa en una empresa farmacéutica*. Guatemala: Tesis, Universidad San Carlos de Guatemala.

- Leyes

Código de salud de Guatemala, Decreto 90-97, del Congreso de La República de Guatemala.

Código de Comercio de Guatemala, Decreto 2-70, del Congreso de La República de Guatemala.

Ley del Impuesto Sobre la Renta, Decreto 10-2012, del Congreso de La República de Guatemala.

Ley del Impuesto al Valor Agregado, Decreto 27-92 del Congreso de la República de Guatemala.

Ley del Impuesto de Solidaridad, Decreto 73-2008, del Congreso de La República de Guatemala.

- Internet

<http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/>

<http://es.wikipedia.org/wiki/costo>

ANEXOS

Anexo 1

UNIVERSIDAD PANAMERICANA

Facultad de Ciencias Económicas

Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría



“Procedimiento para el registro contable en la destrucción de productos vencidos en la empresa
Corporación Farmacéutica, Sociedad Anónima”

Entrevista al Gerente Administrativo

Objetivo

Conocer las generalidades de la entidad, presentación de información financiera a los accionistas, variables que analizan el reabastecimiento de productos, origen de las devoluciones de productos e identificar si tienen manuales de procedimientos para las diferentes áreas.

1. ¿Qué tipo de información financiera envían a los socios de la empresa?
2. ¿Qué variables analizan para realizar su reabastecimiento?
3. ¿Tienen algún producto específico que genere dificultad en su importación y en su comercialización?
4. ¿Cuál es la política para procesar las devoluciones de productos?
5. ¿Tienen manuales de procedimientos administrativos y contables?
6. ¿Cuentan con un departamento de auditoría interna?
7. ¿Se ha realizado alguna auditoría externa?

Anexo 2

UNIVERSIDAD PANAMERICANA

Facultad de Ciencias Económicas

Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría



“Procedimiento para el registro contable en la destrucción de productos vencidos en la empresa
Corporación Farmacéutica, Sociedad Anónima”

Entrevista al Gerente de Promoción

Objetivo

Conocer las generalidades del producto *Inmusit*, estrategias que utilizan en la promoción el producto para que él médico recete el producto, e identificar las causas que originan las devoluciones de productos vencidos.

1. ¿Cuál es la indicación y la presentación del producto *Inmusit*?
2. ¿Cuál es la estrategia de promoción para lograr el desplazamiento del producto?
3. ¿Cuáles son los factores externos que afectan en las devoluciones del producto?
4. ¿Qué estrategia utilizan para desplazar los productos que están próximos a su vencimiento?
5. ¿Enfocan su estrategia promocional a un mercado específico?
6. ¿Tiene conocimiento de las cantidades que se reciben de productos vencidos?

Anexo 3



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

Facultad de Ciencias Económicas

Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

Procedimiento para el registro contable en la destrucción de productos vencidos en la empresa
Corporación Farmacéutica, Sociedad Anónima”

Entrevista al Contador General

Objetivo

Conocer los procedimientos que realizan para contabilizar los ingresos y egresos de productos al inventario, forma de calcular el pago de comisiones al personal de visita médica.

1. ¿Cómo están clasificados los productos en el almacén?
2. ¿Cuál es el procedimiento utilizado para ingresar los productos al sistema?
3. ¿Quién es la persona encargada de las importaciones?
4. ¿Qué sistema o método de valuación de inventarios utilizan?
5. ¿Quién es la persona que realiza el prorrateo de las importaciones e ingresa los productos al sistema?
6. ¿Con que frecuencia realizan toma física de inventarios y quien efectúa la misma?
7. ¿Cuáles son las funciones del Director Técnico?

8. ¿Utilizan manuales de procedimientos para el registro contable de las operaciones que realizan?
9. ¿Cuál es el procedimiento que realiza el personal de bodega para recibir y entregar productos a los clientes y colaboradores?
10. ¿Qué tipo de sistema utilizan para el registro de las operaciones contables?
11. ¿Cuál es el procedimiento para emitir facturas?
12. ¿Cuál es el procedimiento para el registro contable de las devoluciones?
13. ¿Quién es la persona delegada de emitir las notas de crédito?
14. ¿Quién es la persona encargada de realizar los cobros?
15. ¿Cuál es el procedimiento que realizan para dar de baja a los productos vencidos del inventario?
16. ¿Cómo se calcula el pago de comisiones al personal de visita médica?

Anexo 4



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

Facultad de Ciencias Económicas

Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría

Procedimiento para el registro contable en la destrucción de productos vencidos en la empresa
Corporación Farmacéutica, Sociedad Anónima”

Entrevistas a Visitadores Médicos

Objetivo

Conocer cómo se realiza la promoción del producto *Inmusit*, identificar las causas internas y externas que originan la devolución de éste producto.

1. ¿Cuáles son las herramientas que utilizan para realizar la promoción del producto *Inmusit*, a los médicos?
2. ¿Tienen planificación de los médicos y farmacias que deben visitar mensualmente? ¿Se cumple la planificación?
3. ¿Cuál es la opinión del médico de *Inmusit*, con el producto de la competencia?
4. ¿Tiene conocimiento de la vida útil de los productos de la competencia?
5. ¿Ha logrado identificar el motivo por el cual el médico no prescribe con regularidad el producto *Inmusit*?

Anexo 5

En la ciudad de Guatemala, siendo las _____ horas, del día _____ de _____ del año dos mil doce, situado en la _____ calle _____ de la zona __, de esta ciudad, Yo: _____, Notario, me constituyo a requerimiento del Representante Legal (datos generales); quien se identifica con Código Único de Identificación número _____ extendido en Guatemala, Departamento de Guatemala, Representante Legal de la empresa Corporación Farmacéutica, Sociedad Anónima; ubicada en la siguiente dirección _____ del departamento de Guatemala, con el objeto de dar fe del inventario de mercadería que se encuentra en vencida, la cual que se desglosa a continuación:

Descripción	Cantidad	Importe factura
A	33	1,417.77
B	44	2,345.96
C	21	1,119.60
D	27	1,268.21
E	3	99.57
F	1	33.19
G	1	30.17
H	1	106.39
I	17	2,275.96
J	3	120.69
K	6	193.41
L	2	81.06
M	1	65.13
N	3	194.53
Ñ	2	229.62
O	3	344.43
P	28	4,769.55
Q	15	1,148.08
Total	211	Q. 15,843.32

DOY FE: Que los productos fueron destruidos ante mi persona según factura No. _____ de fecha _____ que comprueba la salida del inventario.

Y para el cumplimiento de la ley, en ausencia de personeros de la Superintendencia de Administración Tributaria, termino la presente acta, noventa minutos después de su inicio el mismo día y lugar, constando la presente en una hoja de papel bond, a la cual adhiero un timbre fiscal de cincuenta centavos, y un timbre notarial de diez quetzales, el acta será protocolizada de conformidad con la ley. Leo íntegramente lo escrito a los requirentes, quienes enterados de su contenido, validez, objeto y demás efectos legales, la aceptan, ratifican y firma, juntamente con el notario autorizante. DOY FE:

F. _____
Representante Legal

F. _____
Abogado Notario