

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



**Automatización de pólizas contables de ingresos aplicado a la empresa  
Mi Teléfono Frijolito, S.A.**  
(Práctica Empresarial Dirigida -PED-)

Santos Felipe Ticun Chicop

Guatemala, mayo 2013

**Automatización de pólizas contables de ingresos aplicado a la empresa  
Mi Teléfono Frijolito, S.A.**

(Práctica Empresarial Dirigida -PED-)

Santos Felipe Ticun Chicop

Lic. Elfrego Aman López (-**ASESOR**-)

M.Sc. Julio César Álvarez (- **REVISOR**-)

Guatemala, mayo 2013

## **Autoridades de la Universidad Panamericana**

M. Th. Mynor Augusto Herrera Lemus

**Rector**

M. Sc. Alba Araceli Rodríguez Bracamontes de González

**Vicerrectora Académica y Secretaria General**

M. A. Cesar Augusto Custodio Cobar

**Vice Rector Administrativo**

## **Autoridades de la Facultad de Ciencias Económicas**

M.A. Cesar Augusto Custodio Cobar

**Decano**

Licda. Miriam Lucrecia Cardoza Bermúdez

**Coordinadora**

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

Lic. Celia Ruth Lemus Quevedo  
**Examinadora**

Myrna Lizzette Avalos Paiz  
**Examinadora**

Mynor Roel Godínez de León  
**Examinador**

Lic. Elfrego Aman López  
**Asesor**

M.Sc. Julio Cesar Álvarez  
**Revisor**

Teléfonos 2434-3219  
Telefax 2436-0362  
Campus Naranjo,  
27 Av. 4-36 Z. 4 de Mixco  
Guatemala, ciudad.  
Correo electrónico:  
[cienciaseconomicasupana@yahoo.com](mailto:cienciaseconomicasupana@yahoo.com)

REF.:C.C.E.E.00043.2013-CPA

**LA DECANATURA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.**  
**GUATEMALA, 15 DE ABRIL DEL 2013**

De acuerdo al dictamen rendido por el Licenciado Elfego Amán López Ramírez tutor y el Licenciado Julio César Álvarez García revisor de la Práctica Empresarial Dirigida, proyecto –PED- titulada: “AUTOMATIZACIÓN DE PÓLIZAS CONTABLES DE INGRESOS APLICADO A LA EMPRESA MI TELÉFONO FRIJOLITO, S.A.”, presentado por el estudiante Santos Felipe Ticun Chicop y la aprobación del Examen Técnico Profesional, según consta en el Acta No. 00623 de fecha 06 de Diciembre del 2012; **AUTORIZA LA IMPRESIÓN**, previo a conferirle el título de Contador Público y Auditor, en el grado académico de Licenciado.

  
  
**Lic. César Augusto Custodio Cobar**  
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas

**Elfego Amán López Ramírez**  
Contador Público y Auditor  
Colegiado 6191  
30 Av. "A" 2-12 Cañadas del Río  
San Miguel Petapa  
[eamramirez@yahoo.com.mx](mailto:eamramirez@yahoo.com.mx)  
Teléfono 66290059 Celular 42713545

Guatemala, 25 septiembre de 2012.

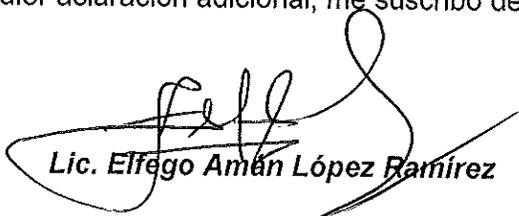
Señores  
Facultad de Ciencias Económicas  
Universidad Panamericana  
Ciudad.

Señores

En relación al trabajo de Práctica Empresarial Dirigida (PED), del tema "Automatización de pólizas contables de ingresos aplicado a la empresa Mi Teléfono Frijolito, S.A.", realizado por Santos Felipe, Ticun Chicop carné 1124615, estudiante de la carrera de Contaduría Pública y Auditoría; he procedido a la tutoría de la misma, observando que cumple con los requerimientos establecidos en la reglamentación de la Universidad Panamericana.

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 con la nota de 88 puntos sobre 100.

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

  
**Lic. Elfego Amán López Ramírez**

c.c.archivo



## **Profesionales al Servicio de la Educación**

Julio César Álvarez García  
Licenciado en Administración Educativa y M.Sc. en Comunicación Educativa y M.A. en Educación  
con especialización en Docencia Superior  
Teléfono 43514811-54689105  
[Jaseduc@hotmail.com](mailto:Jaseduc@hotmail.com)

Guatemala, octubre 16 de 2012.

**Señores**

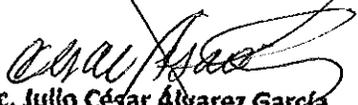
**Coordinadores Programa de Actualización Académica –ACA-  
Facultad de Ciencias Económicas  
UNIVERSIDAD PANAMERICANA  
Ciudad.**

Estimados Señores:

En relación al trabajo de Práctica Empresarial Dirigida –PED-, del tema: **"Automatización de pólizas contables de ingresos aplicado a la empresa MI Teléfono Frijolito, S.A."** realizado por: **Santos Felipe Ticun Chicop**, Carné No 1124615, 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



# UNIVERSIDAD PANAMERICANA

"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"

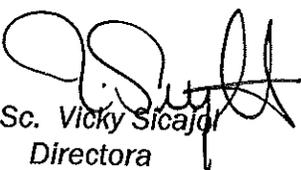
## REGISTRO Y CONTROL ACADÉMICO

REF.: UPANA: RYCA: 87.2013

La infrascrita Secretaria General M.Sc. Alba de González y la Directora de Registro y Control Académico M.Sc. Vicky Sicajol, hacen constar que el estudiante TICÚN CHICOP, SANTOS FELIPE con número de carné 1124615 aprobó con 80 puntos el Examen Técnico Profesional, del Programa de Actualización y Cierre Académico -ACA- de la Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría, en la Facultad de Ciencias Económicas, a los seis días del mes de diciembre del año dos mil doce.-----  
Para los usos que al interesado convengan, se extiende la presente en hoja membretada a los dieciséis días del mes de abril del año dos mil trece.-----

Atentamente,



  
M.Sc. Vicky Sicajol  
Directora

Registro y Control Académico



  
M.Sc. Alba de González  
Secretaria General

Marina Fuentes  
cc.Archivo.

Nota: el autor del presente trabajo es el único responsable del contenido

## **DEDICATORIA A:**

- Dios: Por sus bendiciones, sabiduría y oportunidad de culminar la carrera.
- Mis padres: Jesús Ticun Jolón e Hilaria Chicop Quel, en especial a mi señora madre que desde el cielo me ve. Para TI es este triunfo.
- Mis hermanos: Claudia, Enrique, Agustín, Luis, Sofía, Patricia, Griselda, Ronald  
Por su especial forma de amarme y apoyo incondicional, los aprecio mucho.
- Mi Esposa e hijo: Flory, por su apoyo incondicional y por el regalo de un hijo que ha cambiado mi vida. Este logro también es tuyo.
- Mis amigos y amigas: Por sus palabras de ánimo, apoyo, que me ayudaron para seguir adelante, por compartirme sus conocimientos y amistad para ustedes va este triunfo.
- Universidad Panamericana Agradecimientos y reconocimiento, por permitirme culminar mis estudios profesionales.

## CONTENIDO

Resumen	i
Introducción	ii
Capítulo 1	1
1.1 Antecedentes	1
1.1.1 Misión	2
1.1.2 Visión	2
1.1.3 Actividad económica	3
1.1.4 Aspectos legales y fiscales	3
1.1.4.1 Código de Comercio, Decreto 2-70 y Reformas, Decretos 62-92 y 8-98	3
1.1.4.2 Régimen del seguro social	3
1.1.4.3 Ley Código de Trabajo, Decreto 1441 y reformas, Decreto 64-92	3
1.1.4.4 Ley del Impuesto sobre la Renta Decreto Ley 26-92	4
1.1.4.5 Ley del Impuesto al Valor Agregado, Decreto Ley 27-92	4
1.1.5 Estructura organizacional	4
1.2 Planteamiento del problema	5
1.3 Justificación	5

1.3.1	Pregunta de la investigación	6
1.4	Objetivos	6
1.4.1	General	6
1.4.2	Específicos	6
1.5	Alcance y límites de la investigación	7
1.6	Marco Teórico	7
1.6.1	Contabilidad	7
1.6.2	Cuenta contable	8
1.6.3	Empresa	8
1.6.4	Venta	8
1.6.5	Contribuyentes	8
1.6.6	Servicio	8
1.6.7	Servicio de telefonía móvil	9
1.6.8	Prepago	9
1.6.9	Procesos	9
1.6.10	Actividades	9
1.6.11	Automatización	9

1.6.12 Plataforma	10
1.6.13 Error	10
Capítulo 2	11
2.1 Metodología utilizada en la investigación	11
2.1.1 Tipo de investigación	11
2.1.1.1 Descriptiva	11
2.2 Sujetos de la investigación	11
2.3 Instrumentos utilizados	11
2.4 Procedimientos	12
2.5 Diseño de la investigación	12
2.6 Aporte esperado	13
Capítulo 3	14
3.1 Resultados de la investigación	14
3.1.1 Hallazgos principales	14
3.2 Análisis contable	22
3.2.1 Análisis de los registros manuales	22
3.3 Análisis legal y fiscal	24

3.3.1 Código de Comercio, Decreto 2-70	24
3.3.2 Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social	24
3.3.3 Ley del Código de Trabajo, Decreto 1441 y sus Reformas	24
3.3.4 Ley del Impuesto Sobre La Renta, Decreto 26-92	24
3.3.5 Impuesto al Valor Agregado, Decreto 27-92	25
3.4 Análisis de control interno	25
3.5 Análisis financiero	26
3.5.1 Estados financieros en base a normas internacionales de contabilidad	26
3.5.2 Interpretación y análisis de los estados financieros	31
3.5.2.1 Análisis de los estados financieros 2010	31
3.5.2.2 Análisis de los estados financieros del año 2011	34
3.5.2.3 Comparación de las razones financieras del 2010 y 2011.	37
3.6. Análisis –FODA-	39
3.6.1 Fortalezas:	39
3.6.2 Oportunidades	40
3.6.3 Debilidades	40
3.6.4 Amenazas	40

Capítulo 4	42
4.1 Propuesta de solución	42
4.1.2 Flujograma propuesto para generación de archivo y validación	42
4.1.3 Comparación del proceso anterior y nuevo proceso	44
4.2 Descripción de la mejora	45
4.2.1 Aplicación T- Aplicaciones	45
4.2.2 Automatización de póliza contable en prueba	46
4.2.3 Proyecto en producción	46
4.2.4 Ejecución de reporte prepago	46
4.2.4.1 Ejecución finalizada	47
4.2.5 Generación de reportes en la aplicación “ <i>Reporting Services</i> ”	48
4.2.6 Lista de reportes	49
4.2.6.1 Detalle de venta prepago	49
4.2.6.2 Detalle ventas prepago tiempo de aire no local	50
4.2.6.3 Póliza contable prepago	50
4.2.6.4 Resumen de agencias y bodegas	50
4.2.6.5 Resumen de clientes	51

4.3 Ventajas de la implementación	51
4.3.1 Beneficios administrativos, económicos y efectos fiscales	51
4.4 Viabilidad de la implementación	52
4.5 Capacitación al personal por nuevo sistema de información	53
4.4.1 Estimación de recursos	53
4.4.1.1 Recursos humanos	53
4.4.1.2 Recursos físicos	54
4.4.1.3 Recursos financieros	54
4.4.1.4 Costo del proyecto	55
Cronograma de actividades	56
Conclusiones	57
Recomendaciones	58
Referencias	59
Anexos	60

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro No.1	Organigrama de la empresa	4
Cuadro No.2	Detalle venta Prepago	15
Cuadro No.3	Detalle venta prepago modificado	17
Cuadro No. 4	Detalle por código de artículos	18
Cuadro No.5	Productos netos por artículos	19
Cuadro No. 6	Detalles por clientes y por cuentas contables	20
Cuadro No.7	Póliza de venta prepago	21
Cuadro No. 8	Reporte de ventas y reclasificación	23
Cuadro No. 9	Balance General período 2010	27
Cuadro No. 10	Estados de Resultados período 2010	28
Cuadro No. 11	Balance General período 2011	29
Cuadro No. 12	Estados de Resultados período 2011	30
Cuadro No. 13	Flujograma propuesto.	43
Cuadro No. 14	Comparación generación de archivos	44
Cuadro No. 15	Ejecución de la venta prepago	47
Cuadro No. 16	Finalización de ejecución de venta prepago	48

Cuadro No. 17	Generación en <i>Reporting Services</i>	48
Cuadro No. 18	Contenido de <i>Reporting Services</i>	49

## ÍNDICE DE ANEXOS

Cuestionario de control interno dirigido al departamento de contabilidad	61
Cuestionario dirigido al departamento de recursos humanos	62
Detalle de venta prepago total	63
Detalle de venta prepago por tiempo de aire	64
Póliza de venta prepago	65
Resumen de ingresos en agencias y de bodegas	66
Resumen de venta total por clientes	67
Determinación del -ISR- y Reserva Legal	68
Manual de usuario versión 1.0	69

## **Resumen**

Para la realización de la Práctica Empresarial Dirigida, requisito indispensable del Programa de Actualización y Cierre Académico –ACA-, que se imparte en la Facultad de Ciencias Económicas, de la Universidad Panamericana, Licenciatura en Contaduría Pública y Auditoría, se seleccionó a la empresa denominada Mi Teléfono Frijolito S.A. ubicada en Km. 9.5 carretera a El Salvador entrada a Monte Bello I de la ciudad de Guatemala, la cual se dedica a la venta y distribución de teléfonos y tiempo de aire.

Con base a la evaluación y el diagnóstico a la misma se determinó que la empresa necesita que su proceso contable sea más eficiente, por lo que, derivado del análisis efectuado, se propone la transformación e innovación de los procedimientos, por medio de la automatización de la póliza contable de ingresos, procedimiento que tuvo bastante aceptación en la entidad pues es una herramienta que capta y registra la información en forma ágil.

Por los avances tecnológicos actuales, se hace necesario que el profesional de la Contaduría Pública que labore en cualquier entidad se mantenga a la vanguardia implementando nuevos procedimientos, aportando ideas y llevando a cabo un enfoque moderno en los procesos.

## **Introducción**

La presente Práctica Empresarial Dirigida, titulada “Automatización de pólizas contables de ingresos aplicada a la empresa Mi Teléfono Frijolito, S.A.”, ubicada en la ciudad de Guatemala, contiene el análisis de las debilidades del área contable, y los procedimientos sugeridos para mejorar los procesos de registro de la información.

La empresa seleccionada necesita actualizarse en esta área, ya que posee un segmento significativo del mercado, el cual se mantiene en crecimiento, por lo que el número de operaciones que se generan y se registran es elevado.

El presente informe está estructurado en cuatro capítulos los cuales se describen a continuación:

En el capítulo uno se describen los antecedentes de la empresa, desarrolla el planteamiento del problema, objetivos generales y específicos, alcances, limitaciones y finalmente el marco teórico que se utilizó para la solución de los problemas encontrados que en si determinaron la investigación.

En el capítulo dos, explica la metodología utilizada durante la realización de informe así como los instrumentos y sujetos de la misma.

El capítulo tres, contiene el análisis efectuado a la información documental proporcionada por la empresa y entrevistas realizada a personas en puestos claves e involucrados en el área de estudio.

Y por último en el capítulo cuatro se presenta la propuesta de solución a la problemática detectada, conclusiones, recomendaciones, referencias bibliográficas y los anexos.

# Capítulo 1

## 1.1 Antecedentes

La empresa Mi Teléfono Frijolito, S.A. se dedica al servicio de telefonía celular móvil desde 1989, se formó con el objetivo de establecer una nueva opción para las telecomunicaciones.

Comenzó a operar de manera comercial en octubre de 1990, en esa época las instalaciones se ubicaban en la 5ta avenida “A” 13-28 de la zona 9. Según la escritura constitutiva y patente de comercio, la empresa puede dedicarse a toda actividad de lícito comercio, cuenta con un representante legal y se hace registrar en el Registro Mercantil y la Superintendencia de Administración Tributaria -SAT-

Su ejercicio contable es de enero a diciembre, la empresa está sujeta al pago del impuesto sobre la renta, régimen general (Rentas Brutas – Rentas Exentas) X 5%, así como al pago del impuesto al valor agregado –IVA-. No tiene en trámite procesos legales de ninguna naturaleza y está actualizada en la -SAT- .

La sede se encuentra actualmente en carretera El Salvador, entrada a Monte Bello I, del municipio de Santa Catarina Pínula del departamento de Guatemala, su posición es estratégica, en vista que se encuentra con más espacio para un adecuado funcionamiento, a favor de sus empleados y clientes potenciales, posee sucursales en todo el país lo cual le permite brindar un servicio adecuado a toda su clientela.

Entre los servicios que presta se encuentran:

- Tener la mejor cobertura de señal de telefonía celular móvil a nivel nacional,
- Distribuir y vender teléfonos prepago, tarjeta de tiempo de aire,
- Prestar servicio de internet y planes de líneas fijas tanto corporativa como individual.

Sus clientes son:

- Empresas nacionales e internacionales, y

- Personas individuales que necesitan los servicios de telefonía celular.

En la actualidad cuenta con un Director General y más de tres mil empleados que trabajan en distintas áreas y su forma de contratación es por medio de obligaciones patronales y pago de honorarios.

El diagnóstico integral se realizó a través de varios instrumentos, observación, cuestionarios y entrevistas, que permitieron evaluar las distintas áreas y así conocer los procesos.

Estos instrumentos se aplicarán dentro de las áreas de cuentas por pagar, recaudo, contabilidad y contraloría así como con el contador general.

Concluido el diagnóstico, se pudo detectar que varios aspectos se pueden mejorar y uno de los principales problemas que se encuentran es el área contable es con la información que se realiza de una forma manual, que complica hacer demasiado esfuerzo, exceso de horario laboral en virtud que derivado a la demanda que posee la empresa de sus servicios, los empleados necesitan quedarse después de su horario normal de trabajo para realizar sus tareas y estar al día en sus operaciones.

### 1.1.1 Misión

“Proveemos servicio a personas que quieren estar en contacto con sus comunidades, mantener informados y entretenidos, permitiéndoles expresar sus emociones y mejorar su calidad de vida.”

“Ofrecemos servicios económicamente convenientes, y con una amplia cobertura, fáciles de usar y disponibles en todos lados”

### 1.1.2 Visión

“Gente disfrutando del acceso a su mundo, creamos un mundo donde los servicios son económicos, accesibles y están disponibles para todos y en todos lados”.

### 1.1.3 Actividad económica

Actividades relacionadas con brindar cobertura a nivel nacional de la red de telefonía celular de teléfonos prepago y pospago, venta de tiempo de aire y compra de equipo para mantenimiento de red móvil celular.

### 1.1.4 Aspectos legales y fiscales

Está organizada y establecida conforme a las leyes del país, además se encuentra de manera legal inscrita en la -SAT-, con su respectivo número de identificación tributaria -NIT-, cumple con las obligaciones fiscales y legales a las cual está afecta, mismas que se describen a continuación:

#### 1.1.4.1 Código de Comercio, Decreto 2-70 y Reformas, Decretos 62-92 y 8-98

Se encuentra inscrita en el Registro Mercantil como Sociedad Anónima, según el Artículo 339, tiene las patentes de comercio y de sociedad respectivo.

#### 1.1.4.2 Régimen del seguro social

Según Acuerdo Número 1118 de la Junta Directiva del Instituto Guatemalteco de Seguridad Social -IGSS-, el cual establece todas las disposiciones en cuanto a recaudación de contribuciones al régimen de seguridad social, la empresa se encuentra inscrita, realiza los pagos mensuales establecidos, cuota patronal 10.67, laboral 4.83%, Instituto Recreativo de los Trabajadores -IRTRA- 1% e Instituto Técnico de Capacitación, -INTECAP- 1%, los cuales se calculan en base a los sueldos ordinarios y extraordinarios que son cancelados mensualmente a los trabajadores de la misma.

#### 1.1.4.3 Ley Código de Trabajo, Decreto 1441 y reformas, Decreto 64-92

Regula la relación patrono y trabajadores, con el objeto de que se cumplan las obligaciones y derechos de ambas partes conforme lo que establece dicho Código, contratación laboral, salarios mínimos según el tipo de trabajo desempeñado, pago de prestaciones laborales y jornadas de trabajo.

#### 1.1.4.4 Ley del Impuesto sobre la Renta Decreto Ley 26-92

Se encuentra sujeta al pago de impuesto sobre la renta, régimen General (Rentas Brutas – Rentas Exentas) por el 5%.

#### 1.1.4.5 Ley del Impuesto al Valor Agregado, Decreto Ley 27-92

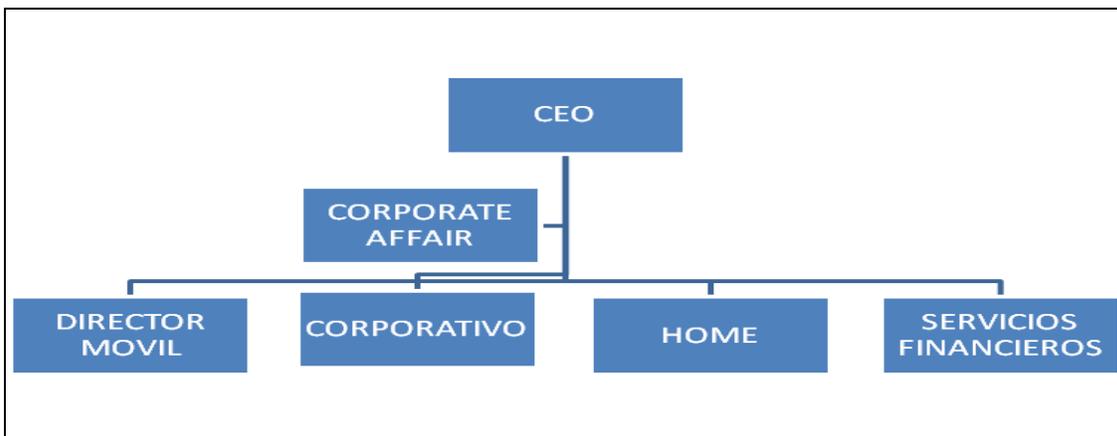
La empresa efectúa pagos mensuales del –IVA- (al débito fiscal obtenido por las ventas efectuadas, le resta el crédito fiscal obtenido en las compras que realiza, y ésta diferencia la paga mensualmente), la tarifa del impuesto según artículo 10 es del 12%.

La misma no está afectada a realizar retenciones de este Impuesto, sin embargo le vende producto a contribuyentes registrados ante la –SAT- como especiales, los que si le realizan retención del 15 por ciento.

#### 1.1.5 Estructura organizacional

Además del Director de la Gerencia General, existen otros según el área que atienden de acuerdo al funcionamiento de la empresa.

**Cuadro No. 1**  
**Organigrama**



Fuente: Departamento de Recursos Humanos

## **1.2 Planteamiento del problema**

De acuerdo con la interacción que se dio con los empleados y el contador general, se analizaron los hallazgos detectados en el diagnóstico de evaluación de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, -FODA-.

A través de la entrevista y cuestionario realizado se estableció el área que más debilidades poseen, la cual se han visto afectada desde varios puntos de vista:

- Carga de trabajo,
- Rutinas y procedimientos manuales,
- Ausencia de controles por escrito para las actividades que se aplican, y
- Duplicidad de tareas básicas entre el personal.

Lo cual hace que la operatividad se vuelva lenta y por consecuente, costosa lo que a la vez complica el alcance de los objetivos operacionales.

Hoy día se visualiza como parte importante en las tomas de decisiones a nivel gerencial. Esta es la herramienta principal utilizada por los contadores para el manejo de cada uno de los movimientos de una empresa, pues a través de ella se visualiza la situación financiera de la organización.

## **1.3 Justificación**

En la actualidad la entidad se está direccionando hacia la búsqueda de mejores prácticas sobre la base de la eficiencia y eficacia y esto se traduce en encontrar una mejor forma de captar información verídica exacta y fiable de la información, para ello debe de tener un sistema efectivo que llene las expectativas.

Se estableció que se debe mejorar los procedimientos de tipo administrativo contable, automatizar ciertos procesos que hoy día realizan de forma manual, en particular la póliza de la venta prepago semanal.

Con la automatización de esta póliza se pretende reducir las horas hombre y el esfuerzo humano con la mínima intervención de éste, para ello se solicitó la colaboración del experto en sistemas del área de elaboración y formulación de proyectos, con quien se trabajó específicamente en la automatización y mejora del registro contable de la venta prepago semanal, lo cual permitió cumplir los objetivos operativos de la empresa además de contribuir con la organización administrativa pues a través de ésta se definió de manera clara las tareas y responsabilidades en el área financiera, lo que coadyuvó a reducir costos y evitar la pérdida de utilidades o una información inadecuada cuando se presenten los estados Financieros.

### 1.3.1 Pregunta de la investigación

¿Cuáles son los beneficios administrativos y económicos y los efectos fiscales que obtendrá la Empresa Mi Teléfono Frijolito S.A., con la implementación de la sistematización del registro contable?

## 1.4 Objetivos

### 1.4.1 General

- Establecer la posición financiera de la entidad, en cuanto a utilidades y su desenvolvimiento en el mercado que opera, como la evaluación del funcionamiento en que se encuentra en cuanto a su entorno económico, organizacional, administrativo y la información que genera la organización.

### 1.4.2 Específicos

- Cambiar el sistema de registro contable, de una forma más sencilla.
- Reducir los registros contables que se operan manualmente en específico la Póliza de ingreso semanal venta prepago.
- Implementar un adecuado mecanismo sobre la sistematización de registro de póliza contable de las ventas semanales, para lograr un mejor aprovechamiento del recurso humano que posee la empresa, delimitando así las atribuciones para cada empleado.

- Utilizar la tecnología informática que posee la empresa de forma más adecuada, para disminuir la carga operativa del departamento de finanzas

## **1.5 Alcance y límites de la investigación**

La Práctica Empresarial Dirigida se realizó en las instalaciones de la empresa Mi Teléfono Frijolito S.A., se analizaron y se evaluaron los documentos correspondientes, se realizaron entrevistas y cuestionarios a las personas involucradas en los procesos objeto de análisis, así como las visitas necesarias para conocer el método y forma de realizar registros contables.

Las limitaciones fueron por motivos de privacidad y seguridad, la empresa no autorizó:

- Utilizar el nombre real,
- La toma de fotografías al área de trabajo y otros departamentos,
- Manejar la información y documentación si no es con fines estrictamente académicos,
- Revelar datos de los estados financieros con cifras reales, con el fin de preservar la confidencialidad de la misma.

La investigación se limitó al área del departamento contable debido a que fue allí donde se encontraron las mayores debilidades.

## **1.6 Marco Teórico**

### **1.6.1 Contabilidad**

La contabilidad es una técnica que se ocupa de registrar, clasificar y resumir las operaciones mercantiles de un negocio con el fin de interpretar sus resultados. Por consiguiente, los gerentes o directores a través de la contabilidad podrán orientarse sobre el curso que siguen sus negocios mediante datos contables y estadísticos. Estos datos permiten conocer la estabilidad y solvencia de la compañía, la corriente de cobros y pagos, las tendencias de las ventas, costos y gastos generales, entre otros. De manera que se pueda conocer la capacidad financiera de la empresa.

### 1.6.2 Cuenta contable

En contabilidad el término cuenta, es el título que se usa para clasificar los derechos, obligaciones, bienes, gastos e ingresos que integran el patrimonio de una empresa. Dicho término sirve de medio a la contabilidad para identificar e ir acumulando las diversas transacciones u operaciones que se llevan a cabo en un negocio determinado.

### 1.6.3 Empresa

El Diccionario de la Real Academia Española, en una de sus definiciones menciona que la empresa es una "unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos"

### 1.6.4 Venta

“Todo acto o contrato que sirva para transferir a título oneroso el dominio total o parcial de bienes muebles o inmuebles situados en el territorio nacional o derechos reales sobre ellos, independientemente de la designación que le den las partes y del lugar en que se celebre el acto o contrato respectivo”. Ley del -IVA-, (2:8)

### 1.6.5 Contribuyentes

“Toda persona individual o jurídica, incluyendo el Estado y sus entidades descentralizadas o autónomas, las copropiedades, sociedades irregulares, sociedades de hecho y demás entes aún cuando no tengan personalidad jurídica, que realicen en el territorio nacional, en forma habitual o periódica, actos gravados de conformidad con esta ley”. Ley del -IVA-, (2:8).

### 1.6.6 Servicio

“La acción o prestación que una persona hace para otra y por la cual percibe un honorario, interés, prima, comisión o cualquiera otra forma de remuneración, siempre que no sea en relación de dependencia”. Ley del -IVA-, (2:8)

### 1.6.7 Servicio de telefonía móvil

“El teléfono móvil es un dispositivo inalámbrico electrónico que permite tener acceso a la red de telefonía celular o móvil. Se denomina celular en la mayoría de países latinoamericanos debido a que el servicio funciona mediante una red de celdas, donde cada antena repetidora de señal es una célula, si bien también existen redes telefónicas móviles satelitales. Su principal característica es su portabilidad, que permite comunicarse desde casi cualquier lugar. La principal función es la comunicación de voz, como el teléfono convencional teléfono, pero en estos tiempo modernos ya no se utiliza un teléfono solo para realizar llamadas sino como un accesorio más para poder realizar las actividades diarias de una persona tal como para enviar y recibir mensajes y adicional como medio de envío o recepción de Correos electrónicos”.

### 1.6.8 Prepago

“Tipo de abono o contratación de los servicios de telefonía móvil consistente en abonar por adelantado una cierta cantidad de dinero al operador. A cambio, éste entrega una tarjeta programada para un consumo equivalente al importe abonado, aunque el coste resultante de la llamada suele ser mayor que el del abono fijo.”

### 1.6.9 Procesos

“Conjunto de actividades mutuamente relacionadas o que interactúan, las cuales transforman elementos de entrada en resultados” (ISO 9000)

### 1.6.10 Actividades

“Conjunto de tareas necesarias para la obtención de un resultado”

### 1.6.11 Automatización

El término “automatización se refiere a una amplia variedad de sistemas y procesos que operan con mínima o sin intervención del ser humano, es realizar procesos o trabajos utilizando poco o nada la mano de hombre”.

### 1.6.12 Plataforma

Al definir plataforma en informática “es una sistema que sirve como base para hacer funcionar determinados módulos de *hardware* o *software*”.

### 1.6.13 Error

“Son las omisiones no intencionales de cifras o de revelaciones en los estados financieros”, los errores pueden aplicar:

1. Errores al recabar o procesar información contable.
2. Estimaciones contables incorrectas derivadas de una omisión o mala interpretación de los hechos. Aplicaciones incorrectas de principios de Contabilidad Generalmente aceptados.
3. Equivocaciones matemáticas o de oficina en los registros subyacentes y datos contables.
4. Omisión o mala interpretación de hechos.
5. Mala aplicación de políticas contables.

## **Capítulo 2**

### **2.1 Metodología utilizada en la investigación**

#### **2.1.1 Tipo de investigación**

En la presente Práctica, se aplicó la investigación descriptiva, debido a que utiliza criterios sistemáticos para indicar y solucionar la problemática encontrada, se debe de empezar por determinar el objeto de estudio, para luego establecer los instrumentos que se utilizo en la medición en el elemento de la observación

##### **2.1.1.1 Descriptiva**

Se llegó a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas, así mismo su rol dentro de la empresa y mediante conocimientos que se tiene acerca del negocio.

### **2.2 Sujetos de la investigación**

Los sujetos a los que se les aplicaron los instrumentos diseñados fueron:

- Gerente General
- Contador General
- Coordinadores de áreas contables
- Auxiliares Contables

### **2.3 Instrumentos utilizados**

- Observación

La observación, es una técnica que se utiliza en el momento o sea lo que ocurre en una situación real de acuerdo con algún esquema previsto clasificando y consignado acontecimientos pertinentes.

- Cuestionarios

Busca identificar y responder los objetivos planteados al inicio, se elaboran para conocer las necesidades de ellos por medio de preguntas abiertas.

- Inspecciones

Este instrumento sirvió para realizar una cuidadosa comprobación de la nueva forma de realizar pruebas en la plataforma para la generación de los archivos de ingresos.

## **2.4 Procedimientos**

- Contacto inicial con la empresa
- Elaboración de la entrevista inicial
- Diagnóstico de la situación general de la Empresa
- Cronograma de actividades
- Elaboración de cuestionarios y entrevistas escritas.
- Se reunió, analizó, comparó y revisó toda la información obtenida.
- Se elaboró el informe final en base a los resultados.

## **2.5 Diseño de la investigación**

Debido a la demanda de servicio que tiene la empresa, a inicios del año 2011 en el departamento de finanzas se ha llegado a necesitar más fuentes de información y generación de archivos con mayor fluidez y efectividad, por lo que se procedió a inicios del mes de febrero del año 2011 a realizar el diagnóstico integral, el que permitió, a través de sus herramientas como los cuestionarios, entrevistas y observación, identificar las deficiencias en todas las áreas y departamentos que lo conforman, y dentro de éstos se tomó como crítica, la forma de registrar los ingresos en el departamento contable, la que realizan de forma manual para la creación del

reporte de ingresos contables de ventas de ingresos clientes prepago semanales, el departamento de operaciones técnicas envía un archivo en *Excel* a través de correo electrónico al departamento contable, con los datos de las ventas realizadas en todas las agencias del país, por lo que se procedió a determinar la deficiencia de la generación de la misma.

Como parte de los objetivos que se pretendió alcanzar es la ejecución de un archivo automático; para ello se solicitó la ayuda y soporte al departamento de operaciones técnicas, para la automatización del archivo de la venta semanal prepago con las cualidades siguientes.

De los datos del detalle de ventas prepago, se deben de realizar varios reportes de detalle:

- De ventas prepago total
- De ventas prepago de agencias y de bodegas
- De resumen de clientes
- De prepago de tiempo de aire.
- De póliza contable ventas prepago

## **2.6 Aporte esperado**

- A la empresa, reducir tiempo en la generación de reportes para la realización de la póliza contable, en medida más efectividad a través de la optimización de sus recursos y minimización de riesgos y errores.
- A la Universidad Panamericana -UPANA-, un trabajo que le sirva como referencia y material de consulta para futuras investigaciones,
- A Guatemala, como apoyo al sector empresarial, para que de forma sencilla utilicen la tecnología para optimizar sus recursos.
- Al futuro profesional y estudiante, un aporte para aquellos interesados en la planificación y marcha administrativa de un negocio

## Capítulo 3

### 3.1 Resultados de la investigación

#### 3.1.1 Hallazgos principales

- Los registros de ingresos no están automatizados

Existen varios ingresos que posee la empresa, pero el más significativo es el registro de la venta prepago, que es uno de los más rentables de la compañía.

- Archivo de venta prepago

El procedimiento para la elaboración del reporte de pólizas contables comienza con la obtención del archivo del detalle de ventas prepago que semanalmente es enviado por el departamento de operaciones técnicas al departamento de finanzas por medio de correo electrónico. Este archivo contiene el detalle de la venta realizada en la semana anterior con los datos necesarios para soportar la venta prepago el origen de la facturación, mes, día, clientes y el valor total de lo facturado de la venta realizada en la semana anterior de todos los productos de las agencias y bodegas.

Cuadro No.2

Detalle de venta prepago

Valores expresado en quetzales

Bodega	Día	Mes	Cliente	Nombre	Número	Serie factura	Artículo	Cantidad	Total
2	1	5	123	WILFRIDO GARCIA	53870	D	SAM144	1	199
2	1	5	124	JUAN PEREZ	53873	D	SIM005	1	50
2	1	5	125	YENSI TELLO	53874	D	BMO004	1	134
2	1	5	126	BYRON GARCIA	53875	D	ALC024	1	169
2	1	5	127	RIGOBERTO GREGO	53879	D	BMO002	1	134
2	1	5	128	WUILNER NOE AGUSTIN	53889	D	NOT184	1	999
2	1	5	129	ANTULIO MORALES	53891	D	ALC024	1	169
4	1	5	130	LUIS PAIZ	254550	X	BMO004	1	134

Fuente: Elaboración propia

- Archivo modificado con nueva información

Este archivo se modifica para llenar la información que requiere el departamento de contabilidad, al mismo se le agregan las columnas necesarias para identificar los totales de las ventas brutas totales, descuento en ventas, valor neto, cálculo del -IVA- y total facturado

Después de lo anterior, el asistente contable ha tenido cuidado de no alterar la información y formula y revisa nuevamente cuantas veces sea necesario para no tener ningún tipo de error cuando traslade la información a la póliza contable.

El primer paso del procedimiento es agregar las siguientes columnas:

- Total bruto sin -IVA- ; este valor se obtiene dividiendo el valor del total bruto dentro de 1.12% (ej.:  $659/1.12=588.39$ )
- Descuento sin -IVA-; este valor se obtiene dividiendo el valor del descuento dentro de 1.12% (ej.:  $100/1.12=89.29$ )
- Neto: este valor se obtiene restando el total bruto sin IVA ( -) el descuento sin -IVA- (ej.:  $115,178.57 (-) 18,428.57= 96,750$ )
- -IVA-: este valor corresponde al 12% del valor neto (ej.: el -IVA- de 96,750 es 11,610)

Cuadro No. 3

Detalle venta prepago modificado

Valores expresados en Quetzales

Bodega	Día	Mes	Nombre	Número Factura	Serie	Cantidad	Total Bruto	Total sin IVA-	Descuento	Descuento sin IVA-	Neto	-IVA-	Total
2	1	5	WILFRIDO GARCIA	53870	53870	1	199	177.68	0.00	0.00	177.68	21.32	199.00
2	1	5	JUAN PEREZ	53873	53873	1	50	44.64	0.00	0.00	44.64	5.36	50.00
2	1	5	YENSI TELLO	53874	53874	1	134	119.64	0.00	0.00	119.64	14.36	134.00
2	1	5	BYRON GARCIA	53875	53875	1	169	150.89	0.00	0.00	150.89	18.11	169.00
2	1	5	RIGOBERTO GREGO	53879	53879	1	134	119.64	0.00	0.00	119.64	14.36	134.00
2	1	5	NOE AGUSTIN	53889	53889	1	999	891.96	0.00	0.00	891.96	107.04	999.00
2	1	5	ANTULIO MORALES	53891	53891	1	169	150.89	0.00	0.00	150.89	18.11	169.00
4	1	5	LUIS PAIZ	254550	254550	1	134	119.64	0.00	0.00	119.64	14.36	134.00

- Detalle por artículos

Consiste en obtener el total de cada artículo vendido en todas las agencias, se empieza a separar por total de productos, Para llegar a tener el dato total se debe subtotalizar por códigos

- Teléfonos
- Tarjetas prepagadas,
- *Simcard*
- Tarjetas SMS, WAP
- Tiempo de aire.

Cuadro No.4

Detalle por códigos de artículos

Valores expresados en Quetzales

Código de artículo	Cantidad	Total bruto	Total sin -IVA-	Descuento sin -IVA-	Total
ALC00XX	1	659.00	588.39	0	659.00
ALC00XX	1	659.00	588.39	0	659.00
ERT00XX Total			1176.79	0	1,318.00
ERT00XX	1	129.00	115.18	0	129.00
ERT00XX	1	129.00	115.18	0	129.00
ERT00XX	1	129.00	115.18	0	129.00
ERT00XX	1	129.00	115.18	0	129.00
ERT00XX	1	129.00	115.18	0	129.00
ERT00XX	1	129.00	115.18	0	129.00
ERT00XX	1	129.00	115.18	0	129.00

Fuente: Elaboración propia

- Productos netos por artículo

Para cada una de estas clasificaciones se debe realizar un resumen de las ventas prepago por grupo de producto como por ejemplo: tarjetas, tiempo de aire, *simcard*, pines, *sms wap*, otros. Se obtienen los totales por código de artículo, las columnas que se totalizan son:

- Total sin -IVA-
- Descuento sin -IVA-
- -IVA- y total

Cuadro No.5  
Productos netos por artículos  
Valores expresados en Quetzales

Grupo	Total sin -IVA-	Descuento sin -IVA-	-IVA-	Total
Tiempo de aire	35,875.09	0	4,304.91	40,180.00
Simcards	31,784.00	0	3,816.00	35,600.00
Tarjetas	54,328.43	0	6,516.57	60,845.00
Teléfonos	871,196.14	0	104,547.11	975,743.25
Total	993,183.66	0	119,184.59	1,112,368.25

Fuente: Elaboración propia

- Detalle de total de ventas por clientes y por cuentas contable

Luego se determina total facturado por clientes y se les asigna las cuentas contables a los clientes, es solo el agrupar el total facturado por clientes que servirá para la póliza contable con estos mismos datos.

Cuadro No. 6  
Detalle clientes y por cuentas contable  
Valores expresados en quetzales

Cliente	Cuenta	Total
cliente A	1010201827	46,553.68
cliente B	1010201826	120,940.68
Cliente C	101020102	300
Cliente D	1010201821	1,041,703.00
Cliente E	1010201824	66,634.30
Cliente F	101020159	712,503.10
Cliente G	1010201815	360,000.00
Cliente H	1010201827	644,190.33
Total facturado		2,992,825.09

Fuente: Elaboración propia

- Póliza contable de ingreso venta prepago

Y como producto final, se elabora la póliza contable de ventas prepago, existe un formato predefinido y se llenan los valores con los datos obtenidos en los cuadros anteriores, cabe mencionar este proceso por ser una archivo de alto contenido su elaboración lleva en promedio de realización, casi ocho horas para llegar a determinar la póliza contable.

La póliza contable que se maneja tiene sus elementos básicos, cuentas por cobrar, que deben de estar en los débitos, y las cuentas de ingreso en los créditos y el de la descripción de la póliza, indicando la semana que se contabiliza.

Cuadro No. 7

Póliza de venta prepago

Valores expresados en quetzales

CUENTA	NOMBRE	DEBE	HABER	DESCRIPCION	MONEDA	PRODUCTO
1010201830	CLIENTE A	351,164.00		Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
1010201827	CLIENTE B	46,553.68		Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
1010201827	CLIENTE C	644,190.33		Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
1010201826	CLIENTE D	120,940.68		Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
1010201825	CLIENTE E	212,029.52		Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
1010201824	CLIENTE F	66,634.30		Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
601010510	SIMCARD		39,732.14	Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
601010501	TELÉFONOS		41,565.79	Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
601010407	TARJETAS		575,169.94	Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
601010406	TIEMPO DE AIRE		310,252.75	Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
601010403	TARJETAS		366,158.91	Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
308010101	DÉBITO FISCAL		108,632.98	Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
	Sumas Iguales	<u>1,441,512.51</u>	<u>1,441,512.51</u>			

Fuente: Elaboración propia

## 3.2 Análisis contable

- El sistema contable que la empresa utiliza es el sistema de lo devengado. Artículo 47 de la Ley del –ISR-.
- Se realizan inventarios físicos en agencias cada tres meses, y se lleva control mensual de los ingresos y egreso de los productos.
- Los formularios de retenciones del –IVA- y del –ISR-, son preparados por el departamento de impuestos.
- Los proveedores no tienen contacto con los empleados de la empresa se maneja un buzón para recepción de las facturas.

### 3.2.1 Análisis de los registros manuales

- Área financiera: en la empresa mi teléfono Frijolito, S.A. existen varios reportes que alimentan los estados financieros estos se realizan manuales y uno de ellos es la venta prepago. De los riesgos o errores no intencionales que se da es la colocación de los valores en la plantilla de la póliza contable y crea cruces de valores en una cuenta que no corresponde, ejemplo en cuentas de teléfonos se haya incluido el valor de las tarjetas de tiempo de aire. La variación se da a conocer cuando el reporte de ventas presenta un valor distinto al que presenta la contabilidad entonces la fiabilidad de la contabilidad tiene un efecto financiero al no presentar adecuadamente la información de venta real efectuado durante la semana.
- Área fiscal: en el aspecto fiscal no crea incertidumbre en la información el total del –IVA- coloca en una solo línea de la póliza por el total de las facturas emitidas por tal razón no crea ningún tipo de variación.

A continuación se presenta detalle de ventas y información presentada en la póliza contable y su reclasificación por cruce de colocación de valores en cuenta que no corresponde.

Cuadro No. 8

Reporte de venta del 23 al 31 de Enero 2012 valores expresados en quetzales				
Producto	Total Sin -IVA-	-IVA-	Total	
Total Simcard	428,236.61	41,718.75	389,375.00	
Total SMS	1,949,821.43	202,391.47	1,888,987.00	
Total Tarjetas	9,452,232.14	1,043,526.43	9,739,580.00	
Total wap	120,000.00	12,456.00	116,256.00	
Total Teléfonos	13,580,640.26	1,361,616.92	12,708,424.56	
<b>Total</b>	<b>107,389,052.72</b>	<b>11,424,587.03</b>	<b>106,629,478.84</b>	
Empresa Mi Teléfono Frijolito S.A. Póliza Venta prepago.				
Cuenta	Nombre	Valor	D/C	Descripción
308010101	Débito fiscal	11,424,587.03	C	Vta. Pre23 al 31 enero
601020201	Descuentos	2,233,832.63	D	Vta. Pre 23 al 31 enero
101020159	E-Pin	288,676.90	D	Vta. Pre 23 al 31 enero
601010407	Tarjetas wap	1,949,821.43	C	Vta. Pre 23 al 31 enero
601010403	Tarjetas amigo	9,561,714.28	C	Vta. Pre 23 al 31 enero
601010403	Tarjetas amigo	120,000.00	C	Vta. Pre 23 al 31 enero
Empresa Mi Teléfono Frijolito S.A. Póliza Venta prepago Reclasificación				
Cuenta	Nombre	Valor	D/C	Descripción
601010403	Tarjetas wap	120,000.00	D	Reclasificación por cuentas
601010407	Tarjetas amigo	1,949,821.43	D	Reclasificación por cuentas
601010407	Tarjetas wap	120,000.00	C	Reclasificación por cuentas
601010403	Tarjetas amigo	1,949,821.43	C	Reclasificación por cuentas

Fuente: Área de Contabilidad

### **3.3 Análisis legal y fiscal**

Durante del desarrollo la Práctica Empresarial Dirigida, se revisaron los aspectos legales y fiscales siguientes:

#### **3.3.1 Código de Comercio, Decreto 2-70**

- Posee una patente de comercio Sociedad Anónima extendida en el Registro Mercantil, según lo establecido por el artículo 336
- Se lleva una contabilidad completa, detallada y organizada según el Artículo 368 del Código de Comercio.
- Las transacciones se realizan de la unidad monetaria en quetzales según el Artículo 369 del Código de Comercio.
- Los libros contables están autorizados por el registro mercantil y habilitados por la Superintendencia de Administración Tributaria, Artículo 372 del Código de Comercio.

#### **3.3.2 Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social**

Se tuvo a la vista la licencia sanitaria de la empresa, la cual está visible, ya que se realizaron algunas visitas a las agencias locales.

#### **3.3.3 Ley del Código de Trabajo, Decreto 1441 y sus Reformas**

La empresa cumple con lo estipulado por el Ministerio de Trabajo, está arriba del salario mínimo de acuerdo a las actividades que realiza la misma, se pagan las prestaciones respectivas y la jornada laboral es de cuarenta horas semanales.

#### **3.3.4 Ley del Impuesto Sobre La Renta, Decreto 26-92**

- La empresa está sujeta al pago de impuesto sobre la renta, al régimen del 5% (Rentas Brutas – Rentas Exentas) X 5%.
- Se observó que a los empleados que obtienen ingresos superiores a Q36,000.00, no se les efectúa retención que la ley del –ISR- establece en el artículo 63, cada vez que acrediten en

cuenta rentas afectas sujetas a retención, deberá efectuarse la deducción de la retención correspondiente, en el caso de una revisión fiscal, estará sujeta a ajustes y multas. Según el código Tributario artículo 28 regula que son agentes de retención los sujetos que al pagar o acreditar los contribuyentes cantidades gravadas, están obligados a retener de las mismas una parte de éstas como pago a cuenta de tributos a cargo del contribuyente, los agentes de retención deben de efectuar dicha retención. deben de presentar una declaración jurada anual que contenga la conciliación de las retenciones efectuadas a empleados en relación de dependencia, acompañado de una nómina de empleados y los salarios pagados durante el año anterior. La sanción de no presentar esta declaración es de Q5, 000.00, la primera vez, la segunda vez será de Q10, 000.00.

### 3.3.5 Impuesto al Valor Agregado, Decreto 27-92

- La empresa efectúa pagos mensuales del Impuesto al Valor Agregado. Al débito fiscal obtenido por las ventas efectuadas, se le resta el crédito obtenido por las compras que realiza, y esta diferencia la paga en las cajas fiscales de la -SAT- en formulario SAT. No 2238 el porcentaje del impuesto es el 12% según el Artículo 10 se llevan los libros compras y ventas del -IVA-.

## 3.4 Análisis de control interno

Existe el departamento de control interno el que vela por la ejecución y aplicación de las políticas y controles implementados en todos los departamentos de la empresa

- Existe auditoría externa para las revisiones de los estados financieros y para la revisión de la ejecución adecuada de las políticas.
- Todas las compras están amparadas por medio de una orden compra.
- Existe un listado de proveedores actualizado.
- Los precios de ventas y descuentos son autorizados por el director de ventas.

### **3.5 Análisis financiero**

Se presenta información financiera de la empresa Mí Teléfono Frijolito S.A. con cifras expresadas en quetzales. Se realizó análisis de las principales cuentas del Balance General y de igual forma los estados de resultados, ya que es de suma importancia para efecto de información para los accionistas y otras entidades importantes que confían en los servicios de la empresa al 31 de diciembre 2010 y 2011.

#### **3.5.1 Estados financieros en base a normas internacionales de contabilidad**

Los estados financieros proporcionados por la empresa para su análisis son el balance general y el estado de resultados, con propósitos de información general están elaborados y presentados conforme a las Normas Internacionales de Contabilidad –NIC-, que establece en primer lugar requisitos generales para la presentación de los estados financieros, directrices, estructura y requisitos mínimos sobre su contenido y son los que se presentan a continuación.

## Cuadro No. 9

<b>MI TELÉFONO FRIJOLITO S.A.</b>		
<b>BALANCE GENERAL</b>		
<b>AL 31 DE DICIEMBRE 2010</b>		
<b>CIFRAS EXPRESADAS EN QUETZALES</b>		
<b>ACTIVO</b>		
<b><u>Activo No Corriente</u></b>		%
Propiedad, Planta y Equipo (Neto)	34,762,949.20	58.61%
Otros Activos	15,014,240.74	25.31%
<b><u>Activo Corriente</u></b>		
Caja y Bancos	3,637,684.55	6.13%
Inventario	1,743,098.88	2.94%
Cuentas por Cobrar (Neto)	4,152,929.74	7.00%
<b>Total de Activo</b>	<b>59,310,903.11</b>	<b>100.00%</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>		
<b><u>Patrimonio</u></b>		
Capital Pagado y Suscrito	250,000.00	0.42%
Reserva Legal	862,007.31	1.45%
Utilidades Retenidas	7,780,599.50	22.86%
Utilidades del Período 2010	16,378,138.97	27.61%
	<b>25,270,745.78</b>	<b>52.35%</b>
<b><u>Pasivo No Corriente</u></b>		
Préstamos (Largo Plazo)	7,259,904.02	12.24%
<b><u>Pasivo Corriente</u></b>		
Cuentas por Pagar (Corto Plazo)	16,104,981.26	21.41%
Préstamos (Corto Plazo)	10,675,272.05	14.00%
Total de Pasivo	<b>34,040,157.33</b>	<b>47.65%</b>
<b>Total de Capital y Pasivo</b>	<b>59,310,903.11</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Departamento de Contabilidad

Cuadro No. 10

<b>MI TELÉFONO FRIJOLITO S.A.</b>		
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>		
<b>AL 31 DE DICIEMBRE 2010</b>		
<b>CIFRAS EXPRESADAS EN QUETZALES</b>		
<b>INGRESOS</b>	Valores	%
Ventas	45,781,243.67	100.00%
(-) Devoluciones y Rebajas	3,026,636.82	6.6%
(-) costo de ventas	10,537,544.15	23.0%
<b>Margen Bruto</b>	<b>32,217,062.69</b>	<b>29.6%</b>
<b>(-) GASTOS DE DISTRIBUCIÓN</b>		
Gastos de Ventas	7,699,086.46	16.8%
Gastos de Administración	5,132,724.31	11.2%
<b>Resultado de Operación</b>	<b>19,385,251.92</b>	<b>28.0%</b>
<b>(-) GASTOS FINANCIEROS</b>		
Otros ingresos	1,584,577.08	3.5%
Otros gastos	1,582,683.04	3.5%
<b>otros ingresos</b>	<b>1,894.04</b>	<b>0.0%</b>
Ganancia antes del impuesto.	19,387,145.96	
Impuesto sobre la Renta	2,146,999.68	4.7%
Ganancia después del impuesto	17,240,146.29	
Reserva legal	862,007.31	1.9%
<b>Utilidad neta del ejercicio</b>	<b>16,378,138.97</b>	<b>35.8%</b>

Fuente: Departamento de Contabilidad

Cuadro No. 11

<b>MI TELÉFONO FRIJOLITO S.A.</b>		
<b>BALANCE GENERAL</b>		
<b>AL 31 DE DICIEMBRE 2011</b>		
<b>CIFRAS EXPRESADAS EN QUETZALES</b>		
<b>ACTIVO</b>		
<b><u>Activo No Corriente</u></b>		
Propiedad, Planta y Equipo (Neto)	35,458,208.19	58.61%
Otros Activos	15,314,525.55	25.31%
<b><u>Activo Corriente</u></b>		
Caja y Bancos	3,710,438.25	6.13%
Inventario	1,777,960.85	2.94%
Cuentas por Cobrar (Neto)	4,235,988.33	7.00%
<b>Total de Activo</b>	<b>60,497,121.17</b>	<b>100.00%</b>
<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>		
<b><u>Patrimonio</u></b>		
Capital Pagado y Suscrito	255,000.00	0.42%
Reserva Legal	1,434,855.89	1.45%
Utilidades Retenidas	7,780,599.50	
Utilidades del Período 2011	27,262,261.93	46.81%
	<b>37,234,885.35</b>	<b>48.69%</b>
<b><u>Pasivo No Corriente</u></b>		
Préstamos (Largo Plazo)	7,126,670.63	10.95%
<b><u>Pasivo Corriente</u></b>		
Cuentas por Pagar (Corto Plazo)	8,748,955.75	14.46%
Préstamos (Corto Plazo)	7,888,777.47	13.04%
Total Pasivo	<b>23,764,403.85</b>	<b>38.45%</b>
<b>Total de Capital y Pasivo</b>	<b>60,497,121.17</b>	<b>87.14%</b>

Fuente: Departamento de Contabilidad

Cuadro No.12

<b>MI TELÉFONO FRIJOLITO S.A.</b>		
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>		
<b>AL 31 DE DICIEMBRE 2011</b>		
<b>CIFRAS EXPRESADAS EN QUETZALES</b>		
<b>INGRESOS</b>	Valores	%
Ventas	56,696,868.50	100.00%
(-) Devoluciones y Rebajas	3,087,169.56	5.4%
(-) costo de ventas	10,748,295.04	19.0%
Margen Bruto	<u>42,861,403.90</u>	<b>24.4%</b>
<b>(-) GASTOS DE DISTRIBUCIÓN</b>		
Gastos de Ventas	7,853,068.19	8.1%
Gastos de Administración	5,235,378.79	9.2%
<b>Resultado de Operación</b>	<u>29,772,956.92</u>	<b>17.3%</b>
<b>(-) GASTOS FINANCIEROS</b>		
Otros ingresos	1,616,268.60	2.9%
Otros gastos	0.00	0.0%
<b>otros ingresos</b>	<u>1,616,268.60</u>	<b>2.9%</b>
Ganancia antes del impuesto	<u>31,389,225.52</u>	
Impuesto sobre la Renta	2,692,107.70	<b>3.9%</b>
Ganancia después del impuesto	<u>28,697,117.82</u>	
Reserva legal	1,434,855.89	<b>1.6%</b>
Utilidad neta del ejercicio	<u><u>27,262,261.93</u></u>	<b>49.9%</b>

Fuente: Departamento de Contabilidad

### 3.5.2 Interpretación y análisis de los estados financieros

La situación financiera permite indagar en qué forma y medida los capitales invertidos se convierten en disponibilidades inmediatas y son suficientes para solventar las obligaciones contraídas, atender las necesidades ordinarias y a la vez se evalúa el comportamiento de la entidad para ver en detalle los puntos fuertes y débiles de la empresa. De esta forma se podrá tomar decisiones generales para encaminar a la entidad en una dirección progresiva.

Para efectos de análisis a los estados financieros se utiliza el método de análisis de índices o razones financieras, el cual consiste en la comparación entre dos cifras.

- Razones de Liquidez; miden la capacidad de pago a corto plazo de la Empresa para saldar las obligaciones que vencen.
- Razones de Actividad; sirve para medir la efectividad con que la empresa está utilizando sus activos,
- Razones de Rentabilidad; mide la capacidad de la entidad para generar utilidades.
- Razones de Cobertura; miden el grado de protección a los acreedores e inversionistas a largo plazo, la más utilizada es la razón entre pasivos y activos total o de patrimonio a activo total.

#### 3.5.2.1 Análisis de los estados financieros 2010

Se realizaron algunas razones financieras a la información proporcionada por el departamento de Contabilidad al ejercicio 2010, que permite una forma para conocer la situación financiera y económica de la empresa y se obtuvo los resultados siguientes:

<b>Razón Circulante</b>	
<u>Activos Corrientes</u>	<u>Q 9,533,713.17</u>
Pasivos Corrientes	Q 26,780,253.31 <b>Q0.36</b>

**Razón Rápida (Prueba del ácido)**

<u>Activo Corriente – Inventario</u>	<u>Q 7,790,614.29</u>	
Pasivo Corriente	Q 26,780,253.31	<b>Q0.29</b>

**De Solidez**

<u>Activo Total</u>	<u>Q 59,310,903.11</u>	
Pasivo Total	Q 34,040,157.33	<b>Q1.74</b>

**De Inversión de Activos no Corrientes**

<u>Capital Contable</u>	<u>Q 25,270,745.78</u>	
Activo No Corriente	Q 49,777,189.94	<b>Q0.51</b>

**Margen Neto de Utilidades**

<u>Utilidad Neta</u>	<u>Q 16,378,138.97</u>	
Ventas Netas	Q 42,754,606.84	<b>Q0.38</b>

**Rendimiento de Capital**

<u>Utilidad Neta</u>	<u>Q 16,378,138.97</u>	<b>Q0.65</b>
Capital Contable	Q 25,270,745.78	

**Rendimientos sobre inversiones**

<u>Utilidad Neta</u>	<u>Q 16,378,138.97</u>	<b>Q0.28</b>
Activo Total	Q 59,310,903.11	

**Interpretación:**

En la interpretación a los resultados obtenidos, da una visión de la compañía, las pruebas hechas determina a los estados financieros, esto proporciona información útil a inversores y otorgantes de créditos para predecir, comparar y evaluar la capacidad de generación de beneficios de la empresa.

- Razón Circulante:

El resultado fue bajo Q 0.36 esto indica que cada Q 1.00 que debe, solo tiene la capacidad de pagar Q 0.36 esto fue negativa para la empresa no tiene la capacidad para responder sus obligaciones corrientes con los activos corrientes. Su objetivo es para cubrir compromisos en el futuro cercano y como resultado al análisis no tienen la capacidad.

- Prueba del Acido:

En el resultado del análisis es mala cuenta con Q 0.29 por cada Q 1.00 que adeuda. Para esta prueba excluyeron los inventarios, lo que demuestra que al no contar, con el inventario de mercadería, no podría cumplir con sus obligaciones en forma inmediata. Vemos el resultado también no cambia la tendencia con la comparación de la razón circulante y no tiene la capacidad para pago inmediato para cubrir obligaciones a corto plazo.

- De solidez:

El resultado es positivo, cuenta con Q1.74.00 por cada Q 1.00 en activos que adeuda dispone de dinero para cubrir sus obligaciones. Este resultado la empresa tiene la seguridad que funcione y que tiene la capacidad para pagar sus obligaciones.

- De Inversión de Activos no Corrientes:

El resultado de Q 0.51 es mala indica que la inversión en activos no corrientes es igual a lo invertido al capital de los accionistas esto nos refleja el punto de decisión de la empresa. Mayoritariamente tiene activos no corrientes, tendría dificultades para respaldar obligaciones en el corto plazo, puesto que se hace difícil garantizar al acreedor que se contara con el dinero suficiente para cubrir dicha obligación.

- Margen Neto de Utilidades:

Este resultado de Q 0.38 muestra que el margen de ganancia de la empresa es bajo y debe de mejorar en el futuro, es necesario revisar los gastos incurridos en el año y tomar decisiones y reducir costos que no son necesarios para no impactar los estados de resultados, la utilidad neta

es igual a las ventas netas menos el costo de ventas menos la provisión para impuesto de la Renta más otros ingresos menos otros gastos.

- Rendimiento de Capital:

El rendimiento es malo de Q 0.65 fue bajo por cada Q 1.00 invertido, esto los socios no lo ven con buenos ojos se debe de tener un rendimiento al máximo sin caer en riesgos innecesarios, esto mide específicamente la rentabilidad de la inversión y debe de llegar a uno para satisfacer los objetivos de la entidad.

Rendimiento sobre Inversiones:

La ganancia que se obtiene por cada Q 1.00 es baja fue de Q 0.28 fue demasiado baja. El resultado indica que la empresa no está creciendo el índice muestra que está muy baja nos indica que la inversión de los accionista puede estar en peligro por no generar lo suficiente del capital que han invertido.

### 3.5.2.2 Análisis de los estados financieros del año 2011

La interpretación a los resultados obtenidos, da una visión de la empresa, las pruebas hechas determinaron los siguientes resultados y sus interpretación y análisis de las mismas:

<b>Razón Circulante</b>		
<u>Activos Corrientes</u>	<u>Q 9,724,387.43</u>	<b>Q0.58</b>
Pasivos Corrientes	Q 16,637,733.22	
<b>Razón Rápida (Prueba del ácido)</b>		
<u>Activo Corriente – Inventario</u>	<u>Q 7,946,426.58</u>	<b>Q0.48</b>
Pasivo Corriente	Q 16,637,733.22	

**De Solidez**

<u>Activo Total</u>	<u>Q 60,497,121.17</u>	<b>Q2.60</b>
Pasivo Total	Q 23,262,235.82	

**De Inversión  
de Activos no Corrientes**

<u>Capital Contable</u>	<u>Q 37,234,885.35</u>	<b>Q0.73</b>
Activo No Corriente	Q 50,772,733.74	

**Margen Neto de Utilidades**

<u>Utilidad Neta</u>	<u>Q 28,320,038.39</u>	<b>Q0.53</b>
Ventas Netas	Q 53,609,698.94	

**Rendimiento de Capital**

<u>Utilidad Neta</u>	<u>Q 28,320,038.39</u>	<b>Q0.76</b>
Capital Contable	Q 37,234,885.35	

**Rendimientos sobre inversiones**

<u>Utilidad Neta</u>	<u>Q 28,320,038.39</u>	<b>Q0.47</b>
Activo Total	Q 60,497,121.17	

- Razón de circulante

Muestra la capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones de corto plazo con sus activos circulantes y mide el número de veces que éstos cubren sus pasivos a corto plazo; su objetivo es cubrir compromisos al futuro cercano.

El resultado indica que la cantidad de activos disponibles para cubrir pasivos y obligaciones a corto plazo, es negativa, la razón es menor que uno, debido a que corren de absoluta recesión y por las quiebras bancarias a nivel mundial e inmobiliarias internacionales que también ha afectado a Guatemala por tal razón la empresa está en Q0.58 responde a expectativas al menos para seguir operando con normalidad.

- De liquidez o prueba de ácido

Muestra la capacidad de la empresa para responder a sus obligaciones de corto plazo con sus activos más líquidos.

En el caso de la empresa está en Q 0.48 no varía en la prueba de solvencia la situación financiera para cubrir sus obligaciones inmediatas no están a las expectativas financieras. Y una de las causas es que ha disminuido su participación en el mercado y debe de evitar que los servicios caigan en manos de la competencia.

- De solidez

Puede medir la cantidad de quetzales de activos total que posee la empresa para cubrir y pagar cada quetzal de pasivo total.

Representa la capacidad de pago que dispone de Q2.60 en activos que cada quetzal que adeuda, indica que dispondría de dinero para cubrir sus obligaciones, esto es si en caso de liquidara o vendiera sus bienes, ó responder por cada quetzal que tiene en las cuentas de pasivo.

- De inversión de activos no corrientes:

Esta razón tiene como objeto mostrar la parte del capital invertido en activos fijos, el resultado de Q 0.73 indica que la operación de la inversión realizada en activos no corrientes es alta, pues se ha invertido menos capital contable de los accionistas, es la relación que existe dentro de la estructura de capital entre los recursos proporcionados por los accionistas o dueños del capital y el activo total, esta razón indica la cantidad de activos de la empresa que han sido adquiridos con el capital pagado por los accionistas.

- Margen neto de utilidades:

Representa el margen de ganancia que se obtiene por cada quetzal de ventas después de haber deducido de todos los costos y gastos del período.

Este resultado de Q 0.53 muestra que el margen de ganancia de la empresa es bajo y deberá mejorar en el futuro, deduciendo sus costos y gastos.

- Rendimiento de capital:

Es el rendimiento actual de una empresa sobre la inversión de los accionistas, es decir cuánto se obtiene por cada quetzal invertido.

Este resultado de Q 0.76 indica que el rendimiento de la inversión es bajo por lo que se debe de mejorar, disminuyendo los gastos y maximizando los recursos.

- Rendimiento sobre inversiones:

El resultado de Q 0.47 que se obtiene por cada quetzal invertido es bajo, referente a lo que pudiera ganar invirtiendo su capital a plazo fijo en el sistema, con los resultados los altos funcionarios de la compañía deben de trabajar más para incursionar en el mercado, mejorar las tendencias de ventas y tener medida defensivas para aumentar y tener presencia de la marca en el mercado local de telefonía.

### 3.5.2.3 Comparación de las razones financieras del 2010 y 2011.

	Año 2010	Año 2011	Comparación
Razón Circulante	0.36	0.58	Buena
Razón Rápida (Prueba del ácido)	0.29	0.48	Buena
De Solidez	1.74	2.60	Buena
De Inversión de Activos no Corrientes	0.51	0.73	Buena
Margen Neto de Utilidades	0.38	0.53	Buena
Rendimiento de Capital	0.65	0.76	Buena
Rendimientos sobre inversiones	0.28	0.47	Buena

Fuente: Elaboración Propia

En términos generales puede determinar que el año 2010 fue malo en cada uno de sus operaciones a excepción de la solidez de la empresa.

Es necesario que la dirección financiera presente propuestas concretas para realizar cambios de estrategias, ya que los resultados comparativos del año 2010 y 2011, así lo presenta, se puede decir que esta en un cambio pero aún falta por mejorar según muestran las tendencias puede presentar problemas financieros, de liquidez y de operación.

En la interpretación de los datos:

La comparación entre estos dos años, es de mucha ayuda para la empresa, por consiguiente se detallan cada una de las razones y su interpretación respectiva:

- Razón circulante:

Es buena, porque la empresa contó con más dinero para el año 2011, subió, comparado con el año 2010 para hacer frente a sus obligaciones inmediatas.

- Razón rápida:

Comparando con el año 2010 es buena, para 2011 de igual forma se aleja mucho de la unidad porque debería estar igual o mayor a 1, revela la poca capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes financieramente muestra poco efectivo.

- De solidez:

El resultado indica que está bastante alto, el riesgo es muy bajo, se presentan bien los resultados para los dos años, aunque para el año 2011 fue bastante buena, dispone de dinero para cubrir sus obligaciones.

- De inversión de activos no Corrientes:

El capital invertido para activos fijos para el año 2011 aumentó el porcentaje y fue bastante buena en relación al año anterior, pero no significa que es buena, debe de mejorar siempre está por debajo de 1.

- Margen neto de utilidades:

En el año 2011 aumento a un 14% en relación del año anterior aun no es suficiente la gestión administrativa para generar utilidades con el capital de la organización se debe de analizar bien los costos para determinar que se pueden disminuir para aumentar la el margen neto de las utilidades.

- Rendimiento de Capital:

La utilidad neta mejoró en el año 2011, entre más altos sean los rendimientos sobre la inversión es más eficiente la organización aumento a un 11% pero no significa que llena las expectativas a los accionistas y se debe de mejorar la situación.

- Rendimiento sobre inversiones:

La comparación del año 2011 con el año anterior ha sido positiva, en términos financiero no es buena, está muy bajo se debe de trabajar mas en políticas de mercadeo para poder introducir más los productos y no ceder paso en el mercado a la competencia.

### **3.6. Análisis –FODA-**

Durante el desarrollo de la Práctica Empresarial Dirigida en la Empresa Mi Teléfono Frijolito, S.A. se determinó a través de la recopilación y análisis de la información las fortalezas, oportunidades, debilidades, y amenazas que cuenta la empresa los cuales de detallan a continuación:

#### **3.6.1 Fortalezas:**

- La preferencia que tienen varios clientes por la Empresa, debido al eficiente servicio, capacidad de servicio y profesionalismo demostrado a lo largo de los años, se debe especialmente al capital humano que poseen y por la baja rotación de personal
- Cartera de clientes está numerosa debido a la cobertura que posee, servicio al cliente

- Adquisiciones de teléfonos pos-pago sin tantos requisitos y acceso de poder pagar los servicios por cualquier medio
- Buen ambiente de trabajo, el personal tiene la experiencia y eficiencia requerida, se trabaja por resultados obtenidos y se capacita constantemente a los trabajadores.
- Posee tecnología de vanguardia

### 3.6.2 Oportunidades

- La obtención de nuevos clientes y de ampliar el mercado al interior de la república.
- Venta de productos de gran demanda en el mercado y que no está sujeto a ciertas temporadas.
- El servicio de telefonía es ya una necesidad, actualmente forma parte en los gastos de la economía del guatemalteco
- La empresa está explorando otros mercados nuevos en el mundo de uso y aplicabilidad del aparato.

### 3.6.3 Debilidades

- Varias personas se ven involucradas en el proceso de aprobaciones de accesos lógicos

Descuidando ciertas áreas de la producción que requieren de un cuidado especial y dificulta la optimización de los recursos.

- No existe específicamente una plataforma que unifique toda información referente como fuente principal para los informes y detalles de ingresos.

### 3.6.4 Amenazas

- El mercado de telefonía celular ha llegado a su etapa de madurez dentro del mercado a nivel nacional
- La reforma fiscal ha implicado incrementos en la tasa impositivas.

- Los incrementos de combustible, las tarifas de la energía eléctrica han obligado a la empresa ha reducir costos
- Los consejos de comunidades de desarrollo -Cocodes- y los consejos municipales de desarrollo -Comudes-, o comunidades indígenas organizadas exigen cada vez más los derechos de paso para poder instalar celdas de torres y radio bases

## Capítulo 4

### 4.1 Propuesta de solución

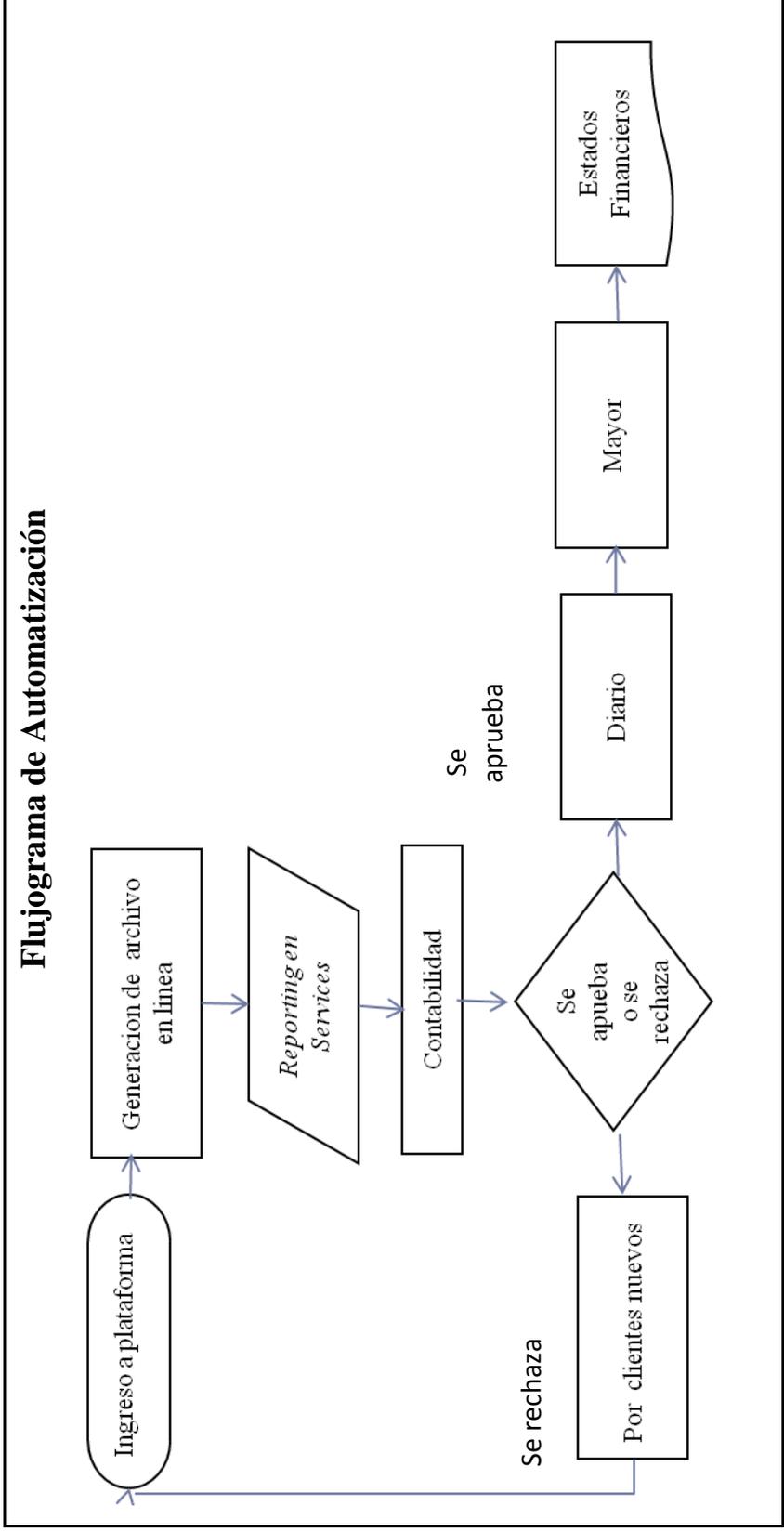
Este capítulo presenta la solución o mejora a la deficiencia detectada en la empresa de forma clara, sencilla y concisa, que fue considerada y aprobada e implementada dentro de la empresa y que consiste en la automatización de proceso de pólizas contables, a fin de que la misma a futuro pueda generar con facilidad el manejo de la información que se ejecute de manera rápida, fiable y oportuna en la entrega de los informes contables de venta prepago.

#### 4.1.2 Flujograma propuesto para generación de archivo y validación

La función primordial sería mejorar la administración de la información, para la empresa este rubro representa muy importante económicamente hablando por tal motivo fue necesario implementar la automatización de la venta prepago. En el flujograma prácticamente será la forma representativa como se mecanizo el proceso de generación y supervisión de la venta prepago, a continuación las atribuciones del departamento contable y la supervisión del la plataforma de *Reporting en services*.

- La plataforma de *Reporting en Services* genera el archivo de venta prepago en línea semanalmente.
- El departamento contable se encarga de validar la reportearía.
- El asistente contable traslada la información de la póliza de la venta prepago en forma de pre- diario para mayorizar la póliza de venta prepago
- Contador general valida la póliza generada en *Reporting en Services*, si todo está acorde al cuadro del diario se aprueba se mayoriza la venta prepago y en caso de que no sea autorizado será por descuadre entre columnas de debito y crédito.

Cuadro No. 13



Fuente: Elaboración Propia

#### 4.1.3 Comparación del proceso anterior y nuevo proceso

En base a la información de la venta prepago en el mes de mayo del 2012 se trabajó paralelamente dos orígenes de información, se realizaron comparaciones de las dos fuentes de información en varias semanas lo cual se evidenció suficientemente que hay variaciones con el registro, de la cual se llegó a determinar las causas de las diferencias

- La primera semana se reviso y que el proceso manual solo generara facturas emitidas no así las anuladas.
- La cuarta semana el proceso anterior no reflejó una factura por un monto de Q964.00
- En la última semana de mayo se determinó que no generó el archivo de la venta de prepago de origen bodega, punto que se traía como problema en meses anteriores. Y para estos casos se vuelve nuevamente a solicitar dicho archivo para su generación.

Cuadro No 14

COMPARACIÓN DE GENERACIÓN DE ARCHIVOS					
(Expresado en quetzales)					
Origen	Automatización	Archivos anterior	Variación	Motivo	Mes de Evaluación
Bodega	26,579,412.23	27,017,996.93	438,584.70	anulación de facturas	1 al 6 de mayo 2012
Agencias	914,656.20	913,881.20	(775.00)	anulación de facturas	1 al 6 de mayo 2012
<b>Total semana</b>	<b>27,494,068.43</b>	<b>27,931,878.13</b>	<b>437,809.70</b>		
Bodega	39,851,041.18	39,851,041.18	-		del 07 al 13 de mayo 2012
Agencias	1,426,938.15	1,426,944.15	6.00	por aproximaciones	del 07 al 13 de mayo 2012
<b>Total semana</b>	<b>41,277,979.33</b>	<b>41,277,985.33</b>	<b>6.00</b>	por aproximaciones	
Bodega	49,689,013.24	49,689,013.25	0.01	por aproximaciones	del 14 al 20 de mayo 2012
Agencias	1,087,147.65	1,087,147.65	-		del 14 al 20 de mayo 2012
<b>Total semana</b>	<b>50,776,160.89</b>	<b>50,776,160.90</b>	<b>0.01</b>		
Bodega	56,955,671.36	56,955,671.36	-		del 21 al 27 de mayo 2012
Agencias	1,112,368.25	1,111,404.25	(964.00)	anulación de facturas	del 21 al 27 de mayo 2012
<b>Total semana</b>	<b>58,068,039.61</b>	<b>58,067,075.61</b>	<b>(964.00)</b>		
Bodega	37,141,692.11	35,380,159.62	(1,761,532.49)	anulación de facturas	del 28 al 31 de mayo 2012
Agencias	1,196,517.60				del 28 al 31 de mayo 2012
<b>Total semana</b>	<b>38,338,209.71</b>	<b>35,380,159.62</b>	<b>(1,761,532.49)</b>		

Fuente: Departamento de Contabilidad

## 4.2 Descripción de la mejora

Las cuentas de ingresos constituyen un factor importante para cualquier entidad, debido a que los ingresos son determinantes y puntos críticos, con base a ello se puede cuantificar la rentabilidad de la compañía los productos que tiene a la venta y las utilidades que obtiene en su operación, por tal razón es preciso la implementación de como se generan los reportes de forma automática y sus objetivos internos que se alcanzaron fueron los siguientes:

- Información financiera confiable y oportuna
- La eficiencia y eficacia de los recursos de la compañía.
- Menos operación manual que puede generar errores no intencionales
- Generación de reporte con mayor rapidez, seguro y confiable

Con base a ello lo que se necesita automatizar de las ventas prepago son los reportes siguientes:

- Reporte detalle de ventas prepago total
- Reporte detalle de ventas prepago de agencias y de bodegas
- Detalle resumen de clientes
- Reporte detalle prepago de tiempo de aire.
- Póliza contable ventas prepago

### 4.2.1 Aplicación T- Aplicaciones

Al considerar las deficiencias encontradas en el estudio realizado, de la forma como se realiza la operación del ingreso de la póliza de venta prepago y para mejorar los procesos de los registros de ingresos de venta prepago semanal, en lo sucesivo no se recibirá ni se trabajará por medio de un archivo en formato *excel*; el nuevo procedimiento será realizar una conexión a la cuenta corriente por medio de una interface de un servidor a otro servidor denominado T- Aplicaciones,

el cual consiste en que se genere la información en línea y se emite el reporte de todas las ventas semanales de artículos prepagos vendidos.

La solución consiste en utilizar la plataforma denominada T- Aplicaciones, que es una dirección o página *Web* local, que servirá para generar la información de forma automática, para lo cual se trabajó conjuntamente con el ingeniero en sistemas asignado, se le planteó y se le dio todos los detalles para realizar las combinaciones contables de cada producto de ingresos, cuentas contables asignados a los clientes, cuentas que deben estar en los débitos y créditos para llegar a generar la póliza contable y el diseño de los reportes que se generaban manualmente,

#### 4.2.2 Automatización de póliza contable en prueba

Con la implementación del reporte en la nueva plataforma se llevaron a cabo pruebas simultáneas con las ventas prepago que se envía semanalmente y se trabajaron paralelamente las dos informaciones durante un mes y se revisaron a detalle los datos que podían tener alguna inexactitud o mala asignación de cuentas o fórmula incorrecta que no se haya tomado en cuenta para generar la póliza de venta prepago como producto final. Se comprobó que la información era fiable y segura se tomó la decisión de utilizar la nueva herramienta para generar la información.

#### 4.2.3 Proyecto en producción

Con la nueva forma para generar los archivos de la venta prepago, con todas las pruebas realizadas, se da el uso en la contabilidad para la generación de los archivos ya en forma automática de lo cual se da inicio a una forma diferente de operar las ventas prepago, esto se realiza por medio de una interface a la cuenta corriente lo cual se genera de forma semanal.

Con los cambios realizados y la forma como se obtiene la venta prepago semanal, se obtendrá la información sin ninguna manipulación.

#### 4.2.4 Ejecución de reporte prepago

El primer procedimiento y paso fundamental es de generar el archivo para ello se debe de ingresar a la plataforma de T- Aplicaciones para generar la venta semanal donde te indica la semana que desee obtener, al generar automáticamente se está obteniendo la información de la

cuenta corriente y trasladando a la dirección de la pagina de aplicación *Reporting in Services* la cual tarda en ejecutar un proceso de diez a quince minutos.

Cuadro No. 15

Procedimiento	Descripción	Base de Datos	Ejecutar	Consultar
P_FIX_CONV_RATE	Actualiza tipo de cambio en diario y linea	SQL Server	Ejecutar	Consultar
PR_INSERT_DATA_VP	Carga de ventas prepago	SQL Server	Ejecutar	Consultar

Fuente: Departamento de Soporte Tecnológico

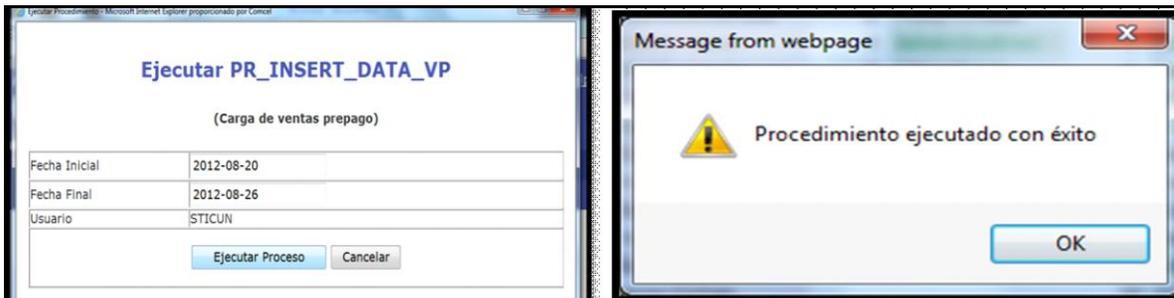
- Los catálogos que necesitará alimentarse estarán disponibles en la plataforma denominada “T- Aplicaciones” la base de datos de la venta prepago donde se ejecutará semanalmente el reporte en secuencia de la semana que corresponde.
- En el reporte de ejecutar es el inicio para generar la información de reporte prepago que cuenta desde el inicio del archivo de todas las ventas realizadas en todas las agencias.

#### 4.2.4.1 Ejecución finalizada

Una vez cargada la información el reporte de finanzas ejecuta muestra el mensaje que fue cargado con éxito y de inmediato ya se puede generar en (*reporting servicios*), donde los informes ya se obtienen y se generan por rango de fechas.

Se guardará bitácora de las ejecuciones por semana por cada generación del reporte, debe haber un registro del rango de fechas de la venta prepago. De esta forma la siguiente generación del informe tomará como fecha inicial un día después de la fecha final de la última generación.

Cuadro No. 16

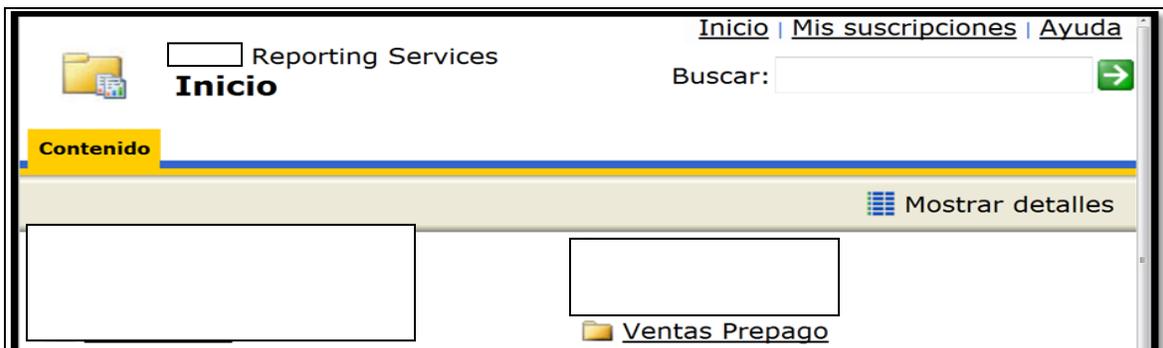


Fuente : Departamento de Soporte Tecnológico

#### 4.2.5 Generación de reportes en la aplicación “Reporting Services”

La información se encuentra en una carpeta en la dirección de *reporting services* con una carpeta con el mismo nombre.

Cuadro No. 17



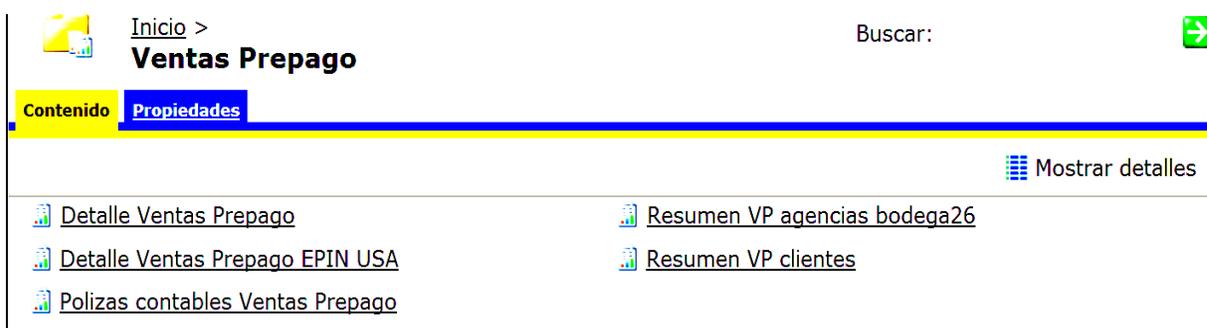
Fuente: Departamento de soporte Tecnológico.

Al ingresar dentro de la carpeta de ventas prepago se ve detallado la venta semanal o bien si se requiere generar datos acumulados, cabe indicar estos accesos únicamente lo tienen la persona asignado a su perfil del puesto.

## 4.2.6 Lista de reportes

Al finalizar el proceso anterior de ejecución la información que se genera de forma automáticamente con el contenido de los siguientes cuadros en base a los mismos que se realizaban de manera semanal.

Cuadro No 18



The screenshot shows a web application interface. At the top left, there is a navigation breadcrumb 'Inicio >' and a search bar labeled 'Buscar:' with a green arrow icon. The main title is 'Ventas Prepago'. Below the title, there are two tabs: 'Contenido' (highlighted in yellow) and 'Propiedades' (highlighted in blue). A 'Mostrar detalles' button with a list icon is located on the right side. The main content area displays a list of reports with icons:

- [Detalle Ventas Prepago](#)
- [Detalle Ventas Prepago EPIN USA](#)
- [Polizas contables Ventas Prepago](#)
- [Resumen VP agencias bodega26](#)
- [Resumen VP clientes](#)

Fuente: Departamento de Soporte Tecnológico

### 4.2.6.1 Detalle de venta prepago

Este reporte es el archivo que se enviaba semanalmente al departamento de operaciones técnicas, que está integrado por los datos necesarios que tiene una facturación

- Número de bodega o agencia
- Día emisión de la factura
- Código de cliente y nombre del cliente
- Número de factura y serie
- Producto facturado
- Cantidad despachada
- Total Bruto
- Total sin -IVA-
- Descuento

- Descuento sin -IVA-
- Neto
- -IVA-
- Total

(Ver Anexo 3)

#### 4.2.6.2 Detalle ventas prepago tiempo de aire no local

En este cuadro tenemos el detalle de la venta realizada a los clientes fuera del territorio nacional.

(Ver anexo 4)

#### 4.2.6.3 Póliza contable prepago

Para la elaboración del informe de póliza contable será el resultado final de la información que necesita el departamento de contabilidad

De esta forma se genera la información ya sin ninguna manipulación de la información se obtiene el reporte nuevo, lo cual ha permitido la facilidad de contabilizar dichas cifras.

(Ver anexo 5)

#### 4.2.6.4 Resumen de agencias y bodegas

El resumen de agencias de bodegas es el dato que se obtiene de los productos vendidos durante la semana y ya con su separación de por artículos.

- Total de artículo de tiempo de aire
- Total de teléfonos vendidos
- Total de *simcard* vendidos
- Separado por columnas con total sin -IVA-, descuento sin -IVA-, y total

(Ver anexo 6)

#### 4.2.6.5 Resumen de clientes

El resumen de clientes es el total de las facturas emitidas dentro de la semana por todos los clientes, el reporte ya incluye detalle total por cada cliente, cuenta contable que está asignada en la nomenclatura contable y los datos totales para ingresar en la póliza contable. (Ver anexo 7)

### 4.3 Ventajas de la implementación

Existen varias bondades en la implementación de la propuesta dentro de la empresa, entre las cuales se pueden mencionar:

- Reducción de tiempo en la elaboración del la póliza contable.
- Eliminación de errores en reclasificar cuentas de ingresos
- Mejor control de las cuentas de ingresos.
- Mantener información oportuna y actualizada de las cuentas

#### 4.3.1 Beneficios administrativos, económicos y efectos fiscales

- Beneficios administrativos

Los efectos inmediatos y prácticos que se obtuvo en la implantación del nuevo sistema de captar la información fue sobre las personas implicadas tales como: reducción y eliminación de tareas debido a la integración y automatización de funciones, reducción del soporte en papel y de circulación de listas de información, consistencia e integridad de la información, pues se introduce una sola vez en lugar donde se genera dicha información y automatización de datos que disminuyen el riesgo de errores producto de la introducción manual de datos, ayuda a la toma de decisiones y al análisis de los usuarios gracias a una disponibilidad de información, mayor exacta y en tiempo real lo que permite la gestión de las tareas de una forma más eficiente, el aumento de la confiabilidad y la disponibilidad de todo el sistema informático ya que solo existe una sola fuente de información.

- Beneficios económicos

La automatización fue viable debido al beneficio económico obtenido frente al control manual que se tenía anteriormente, se aseguró una mejora en la calidad del trabajo del operador y en el desarrollo del proceso y se puede mencionar varias ventajas:

- Se obtuvo reducción de costos, puesto que se racionaliza el trabajo, y se reduce el tiempo y dinero dedicado al mantenimiento.
  - Existió una reducción en los tiempos de procesamiento de información.
  - Aumento en el rendimiento de uso de los equipos tecnológicos que posee la empresa.
- 
- Efectos Fiscales:

En la implementación de la automatización a la venta prepago semanal, al momento de vender los productos se emite la factura al cliente que contiene el costo del producto más el -IVA-, la empresa recibe el dinero y automáticamente ya está obligado a declarar del dinero que recibió. Por tal razón al momento de implementar la automatización se creó una columna específica para el cálculo del -IVA-, cabe destacar para declarar el IVA del producto de la venta prepago el departamento de impuestos tomaba en cuenta los registros contable manuales como el libro diario, y mayor, ahora con la implementación el reporte que se obtiene en *Reporting en Services* se tomo como un auxiliar de libro de ventas.

#### **4.4 Viabilidad de la implementación**

Debido que la implementación de controles de automatización de la venta de ingresos producto prepago, en el área de contabilidad la empresa cuenta con los recursos tecnológicos (computadoras, impresoras, correo electrónico, teléfonos *office de Windows*) necesarios para la implementación y aprobado por el área de contraloría para ser aplicado en su totalidad.

## 4.5 Capacitación al personal por nuevo sistema de información

Para el desarrollo de la automatización de la venta prepagado fue necesario que se conociera la forma de generar y dar a conocer las generalidades del sistema de automatización por tal razón la empresa BDG, S.A, se encargó de impartir dicha inducción al personal de contabilidad que fueron el contador general y dos asistentes contables con una copia del manual de usuarios. (Ver anexo No.8)

### 4.4.1 Estimación de recursos

Para el desarrollo de la implementación hubo una serie de recursos necesarios para un buen desempeño de trabajo, dentro de ellos están los recursos humanos, físicos, material de impresión, y equipo, así como los costos invertidos en el proceso de investigación.

El asistente contable de la empresa Mi Teléfono Frijolito S.A y el analista de soporte técnico de la empresa *Outsorsing BDG S.A* fueron los responsables de la implementación de la propuesta de mejora.

A continuación se muestra la distribución de los diferentes recursos o elementos que se emplearon:

#### 4.4.1.1 Recursos humanos

Se necesitó la colaboración de las siguientes personas

- Contralor Financiero
- Contador General.
- Analistas de Operaciones Técnicas
- Auxiliar Contable
- Asesor Asignado de la Práctica Empresarial Dirigida
- Practicante

#### 4.4.1.2 Recursos físicos

- Equipo de cómputo
- Papelería y útiles de escritorio
- Instalación de la empresa Mi Teléfono Frijolito, S.A.
- Material bibliográfico

#### 4.4.1.3 Recursos financieros

Los materiales utilizados fueron:

• Transporte	Q400.00
• Combustible	Q600.00
• Internet	Q150.00
• Tinta de impresora	Q300.00
• Papelería y útiles	Q450.00
• Electricidad	Q300.00
• Encuadernado y empastado	Q800.00
• Imprevistos	Q500.00
<b>Total</b>	<b>Q3, 500.00</b>

#### 4.4.1.4 Costo del proyecto

La empresa Mi Teléfono Frijolito S.A. cuenta con varias empresas que le prestan varios servicios profesionales de soporte técnico y mantenimiento tecnológico, el proyecto se le asignó a *BDG*, S.A. de Guatemala, empresa que se hizo cargo de la implementación.

El costo de la automatización esta en un promedio mensual que se detalla en el cuadro siguiente:

No.	Descripción	Monto
1	Realización del proyecto completo	Q9, 500.00
2	Honorarios mensuales	Q16, 000.00
3	Mantenimiento Mensual	Q3, 500.00
	<b>Total</b>	<b>Q29, 000.00</b>



## **Conclusiones**

1. La empresa “Mi Teléfono Frijolito S.A.” registra sus ingresos relacionados con la venta producto prepago de una forma manual, lo cual no permite acceder a una información pronta y oportuna lo que en determinado momento ocasiona la omisión de errores.
2. En lo respectivo a controles de ingreso de ventas, no posee información automatizada, razón por lo cual no puede generar informes en línea, lo que obliga a solicitar información al departamento contable cada vez que se necesita la misma.
3. Por la falta de información que no está automatizada, se requiere mucho tiempo para realizar la venta prepago, lo que ocasiona pérdida en lo que respecta en invertir tiempo en la elaboración de la misma.
4. La institución en la actualidad adolece de manuales de procedimientos para las actividades que se desarrollan, específicamente en el área contable, por lo que las mismas las ejecuta el personal con base a la experiencia acumulada.

## Recomendaciones

1. Con la implementación de la automatización de la venta prepago hoy día se generan los archivos de una forma ordenada, eficiente y de acuerdo a las políticas de la empresa, logrando con esto cumplir con los objetivos operacionales de la misma.
2. A través de la utilización de la plataforma *reporting services* se pueden generar archivos en línea lo cual permite agilizar los procedimientos y aplicar fórmulas contables en un menor tiempo.
3. El sistema automatizado permite ahorrar tiempo en la generación de informes relacionados con las ventas prepago y estar disponible para todos los interesados de esta información.
4. Es necesario capacitar al personal que labora en el área contable de una forma adecuada para que desarrollen sus actividades con efectividad y eficiencia, induciéndoles desde luego el uso de la plataforma *reporting services* y proporcionándoles de manera escrita todos los lineamientos que deben seguir en la administración de ésta.

## Referencias

1. Código de Comercio de Guatemala. Decreto Ley 2-70 del Congreso de la República.
2. Ley del Impuesto Sobre la Renta y su Reglamento, Decreto 26-92 del Congreso de la República y Acuerdo Gubernativo 206-2004
3. Ley de Impuesto al Valor Agregado y su Reglamento, Decreto 27-92,
4. Ley del Impuesto de Solidaridad, Decreto 73-2008 del Congreso de la República de Guatemala
5. Rosenberg, J.M. (1989). Diccionario de Administración y Finanzas. España Biblioteca Máster Centrum, Grupo Editorial Océano
6. Reyes Ponce, Agustín. (1981). Administración de Personal. México Limusa. S.A. de C.V.
- 7 (Normas Internacionales de Auditoría, Norma No. 240).

## **Anexos**

## Anexo 1

### Cuestionario de control interno dirigido al departamento de contabilidad

<i>No.</i>	<i>Pregunta</i>	si	no	n/
1	¿Existen segregación de funciones?			
2	¿Existe rotación de puestos?			
3	¿Están definidas las autoridades en el departamento?			
4	¿Existen responsables de cada operación en el departamento?			
5	¿Existe un departamento de auditoria interna o alguna persona que revise las operaciones			
6	¿Existen controles sobre los registros de ingresos y gastos?			
7	¿Se realizan periódicamente integraciones de las cuentas presentadas en los estados financieros?			
8	¿Existe manual contable en el departamento?			
9	¿Existe política o procedimiento para los registros contables?			
10	¿Existe registro contable con mayor dedicación en horas hombre?			
11	¿Se le da seguimiento al cumplimiento de las instrucciones giradas para realizar adecuadamente			
12	¿Los registros contables realizados poseen documentación suficiente y competente?			
13	¿Se realizan análisis de Variaciones de Gastos y costos?			
14	¿Se realizan mensualmente reportes sobre Deficiencias y fortalezas en el área?			

## Anexo 2

### Cuestionario dirigido al departamento de recursos humanos

No.	Pregunta	si	no	n/a
	<b>PLANIFICACIÓN</b>			
1	¿Conoce la Misión y Visión de la compañía?			
2	¿Existe un reglamento en su departamento?			
3	¿Tiene conocimiento de las políticas que existen en la compañía?			
4	¿Tiene conocimiento de los Objetivos de la compañía?			
	<b>ORGANIZACIÓN</b>			
6	¿Conoce el organigrama de la compañía?			
7	¿Conoce la función de la compañía?			
8	¿Realiza usted otras tareas o actividades que no están relacionadas con su puesto de trabajo?			
9	¿Cuándo le asignaron el puesto que ocupa le dieron a conocer en forma escrita las actividades que va a realizar en su puesto de trabajo?			
10	¿Cree que el personal de su departamento cumple a cabalidad con sus funciones?			
	<b>INTEGRACIÓN</b>			
11	Al existir una plaza vacante, ¿Realizan convocatoria interna para ocuparlas?			
12	¿Se le brinda inducción al personal de nuevo ingreso?			
13	¿Le es agradable el ambiente de trabajo en el que se desenvuelve?			
	<b>DIRECCIÓN</b>			
14	¿Realiza trabajo en equipo en el departamento?			
15	¿Cuenta con algún tipo de Motivación en el departamento?			
16	¿Se realizan reuniones para la solución de conflictos?			
	<b>CONTROL</b>			
17	¿Utilizan evaluaciones para sus empleados?			
18	¿Se prestan informes para llevar el control de las actividades?			
19	¿Se realiza algún estudio en el cual se evalúa la eficiencia de resultados, metas, planes, etc.?			
20	¿Se siente satisfecho con el servicio que presta en su trabajo?			

**ANEXO No. 3**

**Detalle de venta prepagado total**

**Expresado en quetzales**

Nombre	Código artículo	Cantidad	Total bruto	Total sin IVA-	Descuento	Descuento sin IVA-	Neto	-IVA-	Total
cliente a	ALC023	500	84,500.00	75,446.43	13,520.00	12,071.43	63,375.00	7,605.00	70,980.00
cliente b	ALC028	50	8,450.00	7,544.64	1,183.00	1,056.25	6,488.39	778.61	7,267.00
cliente c	ALC028	800	135,200.00	120,714.29	21,632.00	19,314.29	101,400.00	12,168.00	113,568.00
cliente d	MOT00	55	9,295.00	8,299.11	1,301.30	1,161.88	7,137.23	856.47	7,993.70
cliente e	ERT002	1,300	219,700.00	196,160.71	35,152.00	31,385.71	164,775.00	19,773.00	184,548.00
cliente f	TAR100	1	169.00	150.89	27.04	24.14	126.75	15.21	141.96
cliente g	ALC024	1,000	169,000.00	150,892.86	27,040.00	24,142.86	126,750.00	15,210.00	141,960.00
cliente h	ALC024	3,000	507,000.00	452,678.57	81,120.00	72,428.57	380,250.00	45,630.00	425,880.00
cliente i	ALC024	25	4,225.00	3,772.32	591.50	528.13	3,244.20	389.30	3,633.50
cliente j	ALC024	160	27,040.00	24,142.86	4,326.40	3,862.86	20,280.00	2,433.60	22,713.60
cliente k	ALC024	400	67,600.00	60,357.14	10,816.00	9,657.14	50,700.00	6,084.00	56,784.00
<b>Totales</b>			<b>1,232,179.00</b>	<b>1,100,159.82</b>	<b>196,709.24</b>	<b>175,633.26</b>	<b>924,526.57</b>	<b>110,943.19</b>	<b>1,035,469.76</b>

## ANEXO 4

Detalle de venta tiempo de aire

Cifras expresados en quetzales

Nombre	Factura	Artículo	Cantidad	Total Bruto	Total sin -IVA-	Descuento	Descuento sin -IVA-	Neto	-IVA-	Total
cliente a	62903	Sert	1	318,980.00	284,803.57	30,303.10	27,056.34	257,747.23	30,929.67	288,676.90
cliente b	63014	Sert	1	250,000.00	223,214.29	17,500.00	15,625.00	207,589.29	24,910.71	232,500.00
cliente c	62972	Sert	1	250,000.00	223,214.29	17,500.00	15,625.00	207,589.29	24,910.71	232,500.00
cliente d	62906	Sert	1	42,037.00	37,533.04	3,783.33	3,377.97	34,155.06	4,098.61	80,253.67
cliente e	62908	Sert	1	42,037.00	37,533.04	3,783.33	3,377.97	34,155.06	4,098.61	80,253.67
cliente f	63013	Sert	1	83,979.00	74,981.25	5,878.53	5,248.69	69,732.56	8,367.91	99,000.47
cliente g	62904	Sert	1	85,910.00	76,705.36	8,591.00	7,670.54	69,034.82	8,284.18	100,319.00
				1,072,943.00	957,984.84	87,339.29	77,981.51	880,003.31	105,600.40	1,113,503.71

## ANEXO 5

### Póliza de venta prepago

Cifras expresados en quetzales

CUENTA	NOMBRE	DEBE	CREDITO	DESCRIPCION	MONEDA	PRODUCTO
1010201830	Cliente a	44,500.00		Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
1010201827	Cliente b	46,553.68		Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
1010201827	Cliente c	644,190.33		Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
1010201826	Cliente d	120,940.68		Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
1010201825	Cliente e	212,029.52		Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
1010201824	Cliente f	66,634.30		Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
1010201822	Cliente g	306,664.00		Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
601010510	Simcard		39,732.14	Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
601010501	Teléfono prepago		41,565.79	Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
601010407	Tarjetas		575,169.94	Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
601010406	Tiempo de aire		310,252.75	Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
601010403	Tarjetas		366,158.91	Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
308010101	Débito fiscal		108,632.98	Semana 2 mes mayo	GTQ	Prepago
	Sumas	1,441,512.51	1,441,512.51			

## ANEXO 6

### Resumen de agencias y bodegas

Cifras expresados en quetzales.

<b>Grupo</b>	<b>Total sin IVA</b>	<b>Descuento sin IVA</b>	<b>IVA</b>	<b>Total</b>
Serepi / Tiempo de aire	23,299.19	0.00	2,795.81	26,095.00
Simcards	18,882.90	0.00	2,267.10	21,150.00
Tarjetas	35,305.19	0.00	4,234.81	39,540.00
Teléfonos	512,031.41	0.00	61,446.49	573,477.90
<b>Totales en agencias</b>	<b>589,518.69</b>	<b>0.00</b>	<b>70,744.21</b>	<b>660,262.90</b>

<b>Grupo</b>	<b>Total sin IVA</b>	<b>Descuento sin IVA</b>	<b>IVA</b>	<b>Total</b>
Tiempo de aire	599,540.26	75,969.29	170,828.54	594,399.35
Simcards	504,531.28	94,999.98	49,143.76	458,675.00
Tarjetas	247.96	0.00	29.75	277.71
Tarjeta	86,607.15	11,691.96	8,989.82	83,905.00
Teléfonos	1,599,540.26	175,969.29	170,828.54	1,594,399.35
<b>Total en bodegas</b>	<b>2,790,466.91</b>	<b>358,630.52</b>	<b>399,820.41</b>	<b>2,731,656.41</b>

---

<b>TOTAL VENTAS.</b>	<b>3,379,985.60</b>	<b>358,630.52</b>	<b>470,564.62</b>	<b>3,391,919.31</b>
----------------------	---------------------	-------------------	-------------------	---------------------

---

## ANEXO 7

### Resumen de venta total por clientes

Cifras expresados en quetzales

<b>Cliente</b>	<b>Cuenta</b>	<b>Total</b>
cliente A	1010201827	46,553.68
cliente B	1010201826	120,940.68
Cliente C	101020102	300
Cliente D	1010201821	1,041,703.00
Cliente E	1010201824	66,634.30
Cliente F	101020159	712,503.10
Cliente G	1010201815	360,000.00
Cliente H	1010201827	644,190.33
	<b>TOTAL</b>	<b>2,992,825.09</b>

## ANEXO No. 8

### Determinación del -ISR- y Reserva Legal

Empresa: Mi Teléfono Frijolito S.A. (Valores expresados en Quetzales)	
Período: 2010	
Cédula del Impuesto Sobre la Renta -ISR-	
Ingresos según balance de saldos	45,781,243.67
(-) Devoluciones y Rebajas	-3,026,636.82
TOTAL	42,754,606.84
(+) Notas de crédito que modifican facturas fuera del mes corriente. (Art. 37B decreto 26-92)	185,386.70
Renta Imponible	42,939,993.55
Tasa del Impuesto	0.05
Impuesto determinado del período	<u>2,146,999.68</u>
Cédula Sobre la reserva legal 2010	
Ganancia después del impuesto -ISR-	17,240,146.29
Reserva legal (Art. 36 decreto 2-70)	5.00%
TOTAL	862,007.31
Período: 2011	
Cédula del Impuesto Sobre la Renta -ISR-	
Ingresos según balance de saldos	56,696,868.50
(-) Devoluciones y Rebajas	-3,087,169.56
TOTAL	53,609,698.94
(+) Notas de crédito que modifican facturas fuera del mes corriente. (Art. 37B decreto 26-92)	232,455.09
Renta Imponible	53,842,154.03
Tasa del Impuesto	0.05
Impuesto determinado del período	<u>2,692,107.70</u>
Cédula Sobre la reserva legal 2011	
Ganancia después del impuesto -ISR-	28,697,117.82
Reserva legal (Art. 36 decreto 2-70)	5.00%
TOTAL	1,434,855.89

---

ANEXO No 9

Manual de Usuario

---

Empresa mi Teléfono Frijolito S.A.

Pólizas Contables Ventas Prepago

Manual de Usuario

Versión: [1.0]

# Índice de Contenido

- 1 INTRODUCCIÓN
- 2 Reportes
  - 2.1 Detalle de ventas prepago
  - 2.2 Detalle de ventas prepago EPIN USA
  - 2.3 Resumen ventas prepago en agencias y bodega 26
  - 2.4 Resumen ventas prepago por clientes
  - 2.5 Pólizas contables ventas prepago
- 3 Anexos
  - 3.1 Detalle del historial de versiones

# 1 INTRODUCCIÓN

El presente documento es una guía para usuarios finales y contiene lo siguiente:

- Descripción de funcionalidad y ubicación de los reportes y catálogos del sistema de Pólizas Contables de ventas prepago.
- Definición de los parámetros solicitados a fin de generar el reporte y listado de las columnas presentadas por el mismo.
- Ejemplo de los reportes y su presentación en la plataforma *Reporting Services*.
- Ejemplo de los catálogos y su presentación en la plataforma

## 2 Reportes

### 2.1 Detalle de ventas prepago

En este reporte se muestra el detalle de las transacciones de ventas prepago de agencias, bodega 26 y clientes.

1. Ubicación: <http://sunsqtest-srv/Reports/> Ventas Prepago
2. Parámetros:
  - i. **Año**: el año de la consulta de transacciones de ventas prepago.
  - ii. **Mes**: el mes de la consulta de transacciones de venta prepago.
  - iii. **Semana**: la semana de consulta de transacciones de ventas prepago. Los datos de las transacciones son generadas por semanas en un rango de fechas definido por el usuario desde la plataforma.
  - iv. **Bodega**: los valores posibles son agencias, bodega 26 y clientes.
  - v. **Acumulado**: los valores posibles son SI y NO. Por default este parámetro está en NO, pero si se establece el valor a si, mostrará el acumulado de transacciones desde el primer día del mes seleccionado hasta el último día de la semana seleccionada.

SQL Server Reporting Services  
 Inicio > Ventas Prepago >  
**Detalle Ventas Prepago**

Ver **Propiedades** Historial Suscripciones

Nueva suscripción

Año: 2012 Mes: MARZO

Semana: LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ Bodega: <TODAS>

Acumulado: NO

Ilustración 1 - Ejemplo de parámetros del reporte

3. Ejemplo de generación del reporte

SQL Server Reporting Services  
 Inicio > Ventas Prepago >  
 Detalle Ventas Prepago

Inicio | Mis suscripciones | Configuración del sitio | Ayuda

Buscar:

Ver **Propiedades** Historial Suscripciones

Nueva suscripción

Año: 2012 Mes: MARZO

Semana: LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ Bodega: <TODAS>

Acumulado: NO

Ver informe

14 1 de 2 ? 100% Buscar | Siguiente

Seleccionar un formato

- Archivo XML con datos de informe
- CSV (delimitado por comas)
- Archivo PDF de Acrobat
- MHTML (archivo web)
- Excel
- Archivo TIFF
- Word

Bodega	Dia	Mes	Cod Cliente	Cod Vendedor	Numero Factura	Serie Factura
10	26	3	00811336 MARIO LARIOS	64	8750	BLA
10	26	3	00811336 ANGEL PELADO	64	8751	BLA
10	26	3	00811336 ANGEL PELADO	64	8751	BLA
10	27	3	00811336 VICENTE HERMANDEZ	64	8757	BLA
10	27	3	00811336 VICENTE HERMANDEZ	64	8760	BLA
10	27	3	00811336 DAVID RIVERA	64	8764	BLA
10	28	3	00811336 CONSUMIDOR FINAL	64	8767	BLA
10	28	3	00811336 FRANCISCO RODRIGUEZ	64	8768	BLA
10	28	3	00811336 FRANCISCO RODRIGUEZ	64	8768	BLA
10	28	3	00811336 EDDY NICOLION	64	8769	BLA
10	28	3	00811336 NEGLAN SAMUEL CHOCAGUILAR	64	8777	BLA
10	28	3	00811336 LA CASA DE LOS HULES	64	8779	BLA
10	29	3	00811336 CF	64	8780	BLA
10	29	3	00811336 ANA SAGASTUME	64	8781	BLA

Ilustración 2 - Ejemplo de ejecución del reporte

	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q
	Nombre	Cod Vendedor	Numero Factura	Serie Factura	Cod Articulo	Cantidad	Total Bruto	Total sin IVA	Descuento	Descuento sin IVA	Neto	IVA	Total
2	MARIO LARIOS	64	8750	BLA	TAR100	4	400.00	357.14	0.00	0.00	357.14	42.86	400.00
3	ANGEL PELADO	64	8751	BLA	TAR010	1	10.00	8.93	0.00	0.00	8.93	1.07	10.00
4	ANGEL PELADO	64	8751	BLA	TAR005	1	5.00	4.46	0.00	0.00	4.46	0.54	5.00
5	VICENTE HERNANDEZ	64	8757	BLA	TAR100	3	300.00	267.86	0.00	0.00	267.86	32.14	300.00
6	VICENTE HERNANDEZ	64	8760	BLA	SIM005	1	50.00	44.64	0.00	0.00	44.64	5.36	50.00
7	DAYID RIVERA	64	8764	BLA	TAR010	1	10.00	8.93	0.00	0.00	8.93	1.07	10.00
8	CONSUMIDOR FINAL	64	8767	BLA	TAR100	1	100.00	89.29	0.00	0.00	89.29	10.71	100.00
9	FRANCISCO RODRIGUEZ	64	8768	BLA	TIT188	1	2,499.00	2,231.25	0.00	0.00	2,231.25	267.75	2,499.00
10	FRANCISCO RODRIGUEZ	64	8768	BLA	TAR100	2	200.00	178.57	0.00	0.00	178.57	21.43	200.00
11	EDDY MICOLION	64	8769	BLA	TAR010	1	10.00	8.93	0.00	0.00	8.93	1.07	10.00
12	NIGLAN SAMUEL CHOC AGUILAR	64	8777	BLA	TAR025	1	25.00	22.32	0.00	0.00	22.32	2.68	25.00
13	LA CASA DE LOS HULES	64	8779	BLA	TAR050	1	50.00	44.64	0.00	0.00	44.64	5.36	50.00
14	CF	64	8780	BLA	TAR010	2	20.00	17.86	0.00	0.00	17.86	2.14	20.00
15	ANA SAGASTUME	64	8781	BLA	TAR010	1	10.00	8.93	0.00	0.00	8.93	1.07	10.00
16	EVELYN DE CONTRERAS	64	8783	BLA	TAR100	1	100.00	89.29	0.00	0.00	89.29	10.71	100.00
17	EVELYN CONTRERA	64	8784	BLA	TAR010	1	10.00	8.93	0.00	0.00	8.93	1.07	10.00
18	PAMELA LIMA	64	8786	BLA	TAR100	2	200.00	178.57	0.00	0.00	178.57	21.43	200.00
19	PAMELA LIMA	64	8786	BLA	SIM005	2	100.00	89.29	0.00	0.00	89.29	10.71	100.00
20	C.F.	64	8793	BLA	TAR100	2	200.00	178.57	0.00	0.00	178.57	21.43	200.00
21	VINICIO RODRIGUEZ	64	8799	BLA	SIM005	1	50.00	44.64	0.00	0.00	44.64	5.36	50.00
22	VINICIO RODRIGUEZ	64	8799	BLA	TAR100	3	300.00	267.86	0.00	0.00	267.86	32.14	300.00
23	PILAR LLARENA	64	8802	BLA	TIT188	1	2,499.00	2,231.25	0.00	0.00	2,231.25	267.75	2,499.00
24	PILAR LLARENA	64	8802	BLA	TAR025	1	25.00	22.32	0.00	0.00	22.32	2.68	25.00
25	PILAR LLARENA	64	8804	BLA	TAR025	1	25.00	22.32	0.00	0.00	22.32	2.68	25.00
26	PILAR LLARENA	64	8804	BLA	TAR100	1	100.00	89.29	0.00	0.00	89.29	10.71	100.00
27	GABRIELA MOLINA	64	8814	BLA	SIM005	1	50.00	44.64	0.00	0.00	44.64	5.36	50.00
28	GABRIELA MOLINA	64	8814	BLA	TAR025	1	25.00	22.32	0.00	0.00	22.32	2.68	25.00
29	PABLO GARCIA	64	8816	BLA	TAR100	2	200.00	178.57	0.00	0.00	178.57	21.43	200.00
30	VICTOR GARCIA	64	8818	BLA	TAR010	1	10.00	8.93	0.00	0.00	8.93	1.07	10.00
31	ADRIAN MORALES	64	8822	BLA	SIM005	1	50.00	44.64	0.00	0.00	44.64	5.36	50.00

Ilustración 3 - Generación a formato XLS del reporte

## 2.2 Detalle de ventas prepagó EPIN

En este reporte se muestra el detalle de las transacciones de ventas prepagó de bodega 26 únicamente los distribuidores de EPIN

1. Ubicación: <http://sunsqtest-srv/Reports/> Ventas Prepagó

2. Parámetros:

**Año:** el año de la consulta de transacciones de ventas prepagó.

**Mes:** el mes de la consulta de transacciones de venta prepagó.

**Semana:** la semana de consulta de transacciones de ventas prepagó. Los datos de las transacciones son generadas por semanas en un rango de fechas definido por el usuario desde la plataforma

**Acumulado:** los valores posibles son SI y NO. Por default este parámetro está en NO, pero si se establece el valor a SI, mostrará el acumulado de transacciones desde el primer día del mes

seleccionado hasta el último día de la semana seleccionada.

SQL Server Reporting Services  
[Inicio](#) > [Ventas Prepago](#) >  
**Detalle Ventas Prepago EPIN USA**

**Ver** | **Propiedades** | **Historial** | **Suscripciones**

Nueva suscripción

Año: 2012 Mes: MARZO  
 Semana: LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ Acumulado: NO

Ilustración 4 - Ejemplo de parámetros del reporte

### 3. Ejemplo de generación del reporte

SQL Server Reporting Services  
[Inicio](#) | [Mis suscripciones](#) | [Configuración del sitio](#) | [Ayuda](#)  
 Detalle Ventas Prepago EPIN USA

**Ver** | **Propiedades** | **Historial** | **Suscripciones**

Nueva suscripción

Año: 2012 Mes: MARZO  
 Semana: LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ Acumulado: NO

1 de 1 100% Buscar | Sigiente Seleccionar un formato Exportar

Bodega	Día	Mes	Cod Cliente	Nombre	Cod Vendedor	Numero Factura	Serie Factura
26	27	3	00811095	DARJA SERVICES, S.A. U.S.A	999	60654	AL
26	29	3	00811398	TOUCHTEL USA LLC	999	60929	AL
26	30	3	00811398	TOUCHTEL USA LLC	999	60993	AL
26	26	3	00811399	KDDI GLOBAL, L.L.C.	999	60570	AL
26	29	3	00811413	IDT DOMESTIC TELECOM INC 2	999	60932	AL
26	29	3	00811481	EZETOP	999	60930	AL
26	30	3	00811481	EZETOP	999	61030	AL
26	26	3	00811497	KDDI GLOBAL, L.L.C. (EEUU)	999	60571	AL
26	29	3	00811519	TOUCHTEL USA LLC 2	999	60928	AL
26	28	3	00811522	DARJA SERVICES 2	999	60917	AL
26	30	3	00811545	PRAJANYA LLC	999	60995	AL
26	30	3	00819166	IDT DOMESTIC TELECOM INC.	999	60994	AL
26	29	3	00819166	IDT DOMESTIC TELECOM INC.	999	60931	AL
26	30	3	00819184	ISEND	999	60992	AL

Ilustración 5 - Ejemplo de ejecución del reporte

	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R
2	Nombre	Cod Vendedor	Numero Factura	Serie Factura	Cod Articulo	Cantidad	Total Bruto	Total sin IVA	Descuento	Descuento sin IVA	Neto	IVA	Total
3	DARIA SERVICES, S.A. U.S.A	999	60654	A1	SEREPI	1	318,988.00	284,803.57	30,303.10	27,056.34	257,747.23	30,929.67	288,676.90
4	TOUCH TEL USA LLC	999	60929	A1	SEREPI	1	941,994.00	841,066.07	89,489.43	79,901.28	761,164.79	91,339.78	852,504.57
5	TOUCH TEL USA LLC	999	60993	A1	SEREPI	1	342,547.00	305,845.54	32,541.97	29,055.33	276,790.21	32,214.82	310,005.03
6	KDDI GLOBAL, L.L.C.	999	60570	A1	SEREPI	1	2,397,236.00	2,676,105.36	284,737.61	254,230.01	2,421,875.35	290,625.04	2,712,500.39
7	IDT DOMESTIC TELECOM INC 2	999	60932	A1	SEREPI	1	2,588,950.28	2,311,562.75	245,950.28	219,598.46	2,091,964.29	251,035.71	2,343,000.00
8	EZETOP	999	60930	A1	SEREPI	1	42,037.00	37,533.04	3,783.33	3,377.97	34,155.06	4,098.61	38,253.67
9	EZETOP	999	61030	A1	SEREPI	1	168,148.00	150,132.14	15,133.32	13,511.89	136,620.25	16,394.43	153,014.68
10	KDDI GLOBAL, L.L.C. (EEUU)	999	60571	A1	SEREPI	1	215,751.00	192,634.82	20,436.35	18,300.31	174,334.51	20,320.14	195,254.65
11	TOUCH TEL USA LLC 2	999	60928	A1	SEREPI	1	43,154.00	38,530.36	4,099.63	3,660.38	34,869.97	4,184.40	39,054.37
12	DARIA SERVICES 2	999	60917	A1	SEREPI	1	78,100.00	69,732.14	7,810.00	6,973.21	62,758.93	7,531.07	70,290.00
13	PRAJANYA LLC	999	60995	A1	SEREPI	1	83,154.00	74,244.64	6,652.32	5,939.57	68,305.07	8,196.61	76,501.68
14	IDT DOMESTIC TELECOM INC.	999	60994	A1	SEREPI	1	8,563,535.91	7,646,014.21	813,535.91	726,371.35	6,919,642.86	830,357.14	7,750,000.00
15	IDT DOMESTIC TELECOM INC.	999	60931	A1	SEREPI	1	5,138,121.55	4,587,608.53	488,121.55	435,822.81	4,151,785.71	498,214.29	4,650,000.00
16	ISEND	999	60992	A1	SEREPI	1	249,465.00	222,736.61	19,957.20	17,818.93	204,917.68	24,590.12	229,507.80
17							21,771,175.74	19,438,549.77	2,062,612.00	1,841,617.86	17,596,931.91	2,111,631.83	19,708,563.74
18													
19													
20													

Ilustración 6 - Generación a formato XLS del reporte

### 2.3 Resumen ventas prepago en agencias y bodega 26

En este reporte se muestra el resumen de ventas prepago en agencias y bodega 26 clasificada por grupos de productos.

1. Ubicación: <http://sunsqtest-srv/Reports/> Resumen VP agencias bodega26

2. Parámetros:

- **Año:** el año de la consulta de transacciones de ventas prepago.
- **Mes:** el mes de la consulta de transacciones de venta prepago.
- **Semana:** la semana de consulta de transacciones de ventas prepago. Los datos de las transacciones son generadas por semanas en un rango de fechas definido por el usuario desde la plataforma.
- **Bodega:** los valores posibles son agencias, bodega 26.
- **Acumulado:** los valores posibles son SI y NO. Por default este parámetro está en NO, pero si se establece el valor a SI, mostrará el acumulado de transacciones desde el primer día del mes seleccionado hasta el último día de la semana seleccionada.

SQL Server Reporting Services  
 Inicio > Ventas Prepago >  
**Resumen VP agencias bodega26**

Ver Propiedades Historial Suscripciones

Nueva suscripción

Año: 2012 Mes: MARZO

Semana: LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ Bodega: BODEGA 26

Acumulado: NO

Ilustración 7 - Ejemplo de parámetros del reporte

3. Ejemplo de generación del reporte

SQL Server Reporting Services  
 Inicio > Ventas Prepago >  
**Resumen VP agencias bodega26**

Inicio Mis suscripciones Configuración del s

Buscar:

Ver Propiedades Historial Suscripciones

Nueva suscripción

Año: 2012 Mes: MARZO

Semana: LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ Bodega: BODEGA 26

Acumulado: NO

1 de 1 100% Buscar | Siguiente Seleccionar un formato Exportar

Grupo	Total sin IVA	Descuento sin IVA	IVA	Total
MDA078 -- NO TIENE GRUPO DEFINIDO	674.11	0.00	80.89	755.00
Pines / Tiempo de aire	20,312.50	2,031.25	2,193.75	20,475.00
Rcline / Tiempo de aire	3,314,013.39	343,318.13	356,483.43	3,327,178.70
Serepi / Tiempo de aire	69,207,798.87	6,579,345.79	7,515,414.37	70,143,867.45
Sertai / Tiempo de aire	266,830.36	0.00	32,019.64	298,850.00
Simcards	538,325.89	95,000.00	53,199.11	496,525.00
Tarjetas	7,181,294.64	575,776.79	792,662.14	7,398,180.00
Tarjetas GRA	19.72	0.00	2.37	22.09
Tarjetas Mensajes(VASTRIX)	2,750,401.79	371,283.93	285,494.14	2,664,612.00
Tarjetas Wap (vastrix)	119,375.00	16,115.62	12,391.12	115,650.50
Telefonos	14,228,158.04	2,340,672.69	1,426,498.25	13,313,983.59
	<b>97,627,204.31</b>	<b>10,323,544.20</b>	<b>10,476,439.21</b>	<b>97,780,095.33</b>

Ilustración 8 - Ejemplo de ejecución del reporte

Grupo	Total sin IVA	Descuento sin IVA	IVA	Total
MOA078 -- NO TIENE GRUPO DEFINIDO	674.11	0.00	80.89	755.00
Pines / Tiempo de aire	20,312.50	2,031.25	2,193.75	20,475.00
Rcline / Tiempo de aire	3,314,013.39	343,318.13	356,483.43	3,327,178.70
Serepi / Tiempo de aire	69,207,798.87	6,579,345.79	7,515,414.37	70,143,867.45
Sertai / Tiempo de aire	266,830.36	0.00	32,019.64	298,850.00
Simcards	538,325.89	95,000.00	53,199.11	496,525.00
Tarjetas	7,181,294.64	575,776.79	792,662.14	7,398,180.00
Tarjetas GRA	19.72	0.00	2.37	22.09
Tarjetas Mensajes(VASTRIX)	2,750,401.79	371,283.93	285,494.14	2,664,612.00
Tarjetas Wap (vastrix)	119,375.00	16,115.62	12,391.12	115,650.50
Telefonos	14,228,158.04	2,340,672.69	1,426,498.24	13,313,983.59
	<b>97,627,204.31</b>	<b>10,323,544.20</b>	<b>10,476,439.21</b>	<b>97,780,099.33</b>

Ilustración 9 - Generación a formato XLS del reporte

## 2.4 Resumen ventas prepago por clientes

En este reporte se muestra el resumen de ventas prepago agrupado por clientes distribuidor y su cuenta contable.

1. Ubicación: <http://sunsqtest-srv/Reports/> Resumen VP clientes

2. Parámetros:

**Año:** el año de la consulta de transacciones de ventas prepago.

**Mes:** el mes de la consulta de transacciones de venta prepago.

**Semana:** la semana de consulta de transacciones de ventas prepago. Los datos de las transacciones son generadas por semanas en un rango de fechas definido por el usuario desde la plataforma.

**Acumulado:** los valores posibles son SI y NO. Por default este parámetro está en NO, pero si se establece el valor a SI, mostrará el acumulado de transacciones desde el primer día del mes seleccionado hasta el último día de la semana seleccionada.

SQL Server Reporting Services  
 Inicio > Ventas Prepago >  
**Resumen VP clientes**

Ver Propiedades Historial Suscripciones

Nueva suscripción

Año: 2012 Mes: MARZO

Semana: LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ Acumulado: NO

Ilustración 10 - Ejemplo de parámetros del reporte

### 3. Ejemplo de generación del reporte

SQL Server Reporting Services  
 Inicio > Ventas Prepago >  
**Resumen VP clientes**

Inicio | Mis suscripciones | Configuración del sitio

Buscar:

Ver Propiedades Historial Suscripciones

Nueva suscripción

Año: 2012 Mes: MARZO

Semana: LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ Acumulado: NO

1 de 1 100% Buscar | Siguiente Seleccionar un formato Exportar

Cliente	Cuenta	Total
CORPORACION MONTCEL	1010201809	20,998,250.52
CADENAS DE CONTADO	1010201827	672,920.48
COLLINS	1010201807	225,205.54
PRAJANYA LLC	101020159	76,501.68
00811602 -- NO TIENE CUENTA ASOCIADA	00811602 -- NO TIENE CUENTA ASOCIADA	28,385.50
MEYKOS, S.A.	1010201811	360,000.00
IDT DOMESTIC TELECOM INC.	101020159	12,400,000.00
TODO IMAGEN, S.A. ( fuji ,null,null)	1010201826	129,384.36
OD GUATEMALA Y CIA. LTDA	1010201823	45,500.00
AGENCIAS WAY	1010201825	45,500.00
FARMACIAS DE LA COMUNIDAD, S.A.	1010201815	270,000.00
PRONE, S.A.	1010201813	124,650.00
SERVICIOS INNOVADORES DE COMUNICACIÓN Y ENTRETENIMIENTO,S,A	101020102	1,735,010.29
PROVEEDORA MEDICA	1010201816	165,600.00
CLIENTES PREPAGO	101020102	25,794.84
TOUCH TEL USA LLC	101020159	1,162,509.60

Ilustración 11 - Ejemplo de ejecución del reporte

Ciente	Cuenta	Total
CORPORACION MONTECEL	1010201809	20,998,250.52
CADENAS DE CONTADO	1010201827	672,920.48
COLLINS	1010201807	225,205.54
PRAJANYA LLC	101020159	76,501.68
00811602 -- NO TIENE CUENTA ASOCIADA	00811602 -- NO TIENE CUENTA ASOCIADA	28,385.50
MEYKOS, S.A.	1010201811	360,000.00
IDT DOMESTIC TELECOM INC.	101020159	12,400,000.00
TODO IMAGEN, S.A. ( fuji ,null,null)	1010201826	129,384.36
OD GUATEMALA Y CIA. LTDA	1010201823	45,500.00
AGENCIAS WAY	1010201825	45,500.00
FARMACIAS DE LA COMUNIDAD, S.A.	1010201815	270,000.00
PRONE, S.A.	1010201813	124,650.00
SERVICIOS INNOVADORES DE COMUNICACIÓN Y ENTRETENIMIENTO,S.A	101020102	1,735,010.29
PROVEEDORA MEDICA	1010201816	165,600.00
CLIENTES PREPAGO	101020102	25,794.84
TOUCH TEL USA LLC	101020159	1,162,509.60
IDT DOMESTIC TELECOM INC 2	101020159	2,343,000.00
CONNECTION, S.A.	1010201821	896,231.75
EZETOP	101020159	191,268.35
ELECTRONICA PANAMERICANA	1010201832	36,120.00
00811598 -- NO TIENE CUENTA ASOCIADA	00811598 -- NO TIENE CUENTA ASOCIADA	367,200.00
PUNTOCEL, S.A.	1010201804	20,076,852.29
OPERADORA DE TIENDAS S.A.	1010201812	1,743,146.50
AUTOMARKET	1010201814	154,305.50
ISEND	101020159	229,507.80
OPCIONES CELULARES	1010201805	14,624,827.92
DARIA SERVICES 2	101020159	70,290.00
KDPT GLOBAL, S.A. (CELL,null,null)	101020159	195,254.65

Ilustración 12 - Generación a formato XLS del reporte

## 2.5 Pólizas contables ventas prepago

En este reporte se muestra las pólizas contables de ventas prepago en base a las agrupaciones de clientes, ventas prepago y agencias.

1. Ubicación: <http://sunsqlltest-srv/Reports/> Pólizas contables ventas prepago

2. Parámetros:

**Año:** el año de la consulta de transacciones de ventas prepago.

**Mes:** el mes de la consulta de transacciones de venta prepago.

**Semana:** la semana de consulta de transacciones de ventas prepago. Los datos de las transacciones son generadas por semanas en un rango de fechas definido por el usuario desde la plataforma.

**Acumulado:** los valores posibles son SI y NO. Por default este parámetro está en NO, pero si se establece el valor a SI, mostrará el acumulado de transacciones desde el primer día del mes

seleccionado hasta el último día de la semana seleccionada.

Ilustración 13 - Ejemplo de parámetros del reporte

### 3. Ejemplo de generación del reporte

Cuenta	Nombre	Valor	C.A	Descripción	T_Diario	Moneda	T_0	T_4
601020204	REB SEM CARD PREPAGO	95,000.00		LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ Simcards	TRG	GTQ	AVN	2C
601020201	DEV TELEFONOS PREPAGO	2,340,672.69	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ Telefonos	TRG	GTQ	AVN	2C
601020105	REB TARJETAS PREPAGO	16,115.62	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ Tarjetas Wap (vástro)	TRG	GTQ	BRT	2C
601020105	REB TARJETAS PREPAGO	371,283.93	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ Tarjetas Mensajes(MASTREX)	TRG	GTQ	BRT	2C
601020101	REB T DE AIRE PREPAGO	575,776.79	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ Tarjetas	TRG	GTQ	BRT	2C
601020101	REB T DE AIRE PREPAGO	6,579,345.79	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ Senepi / Tiempo de aire	TRG	GTQ	BRT	2C
601020101	REB T DE AIRE PREPAGO	2,031.25	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ Pineda / Tiempo de aire	TRG	GTQ	BRT	2C
601020101	REB T DE AIRE PREPAGO	343,318.13	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ Rofine / Tiempo de aire	TRG	GTQ	BRT	2C
1010201832	ELECTRONICA PANAMERICANA	36,120.00	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ ELECTRONICA PANAMERICANA	TRG	GTQ	AVN	2C
1010201827	CADENAS VARIAS CONTADO	672,920.48	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ CADENAS DE CONTADO	TRG	GTQ	AVN	2C
1010201826	TODO IMAGEN	129,384.36	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ TODO IMAGEN, S.A. ( fujl, mall, mall)	TRG	GTQ	AVN	2C
1010201825	AGENCIAS WAY, S.A.	45,500.00	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ AGENCIAS WAY	TRG	GTQ	AVN	2C
1010201824	PRONET, S.A	30,224.00	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ PRONET, S.A.	TRG	GTQ	AVN	2C
1010201823	OO GUATEMALA Y CIA	45,500.00	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ OO GUATEMALA Y CIA, LTDA	TRG	GTQ	AVN	2C
1010201821	CONNECTON	896,231.75	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ CONNECTON, S.A.	TRG	GTQ	AVN	2C
1010201818	UNISUPER	220,000.00	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ UNISUPER	TRG	GTQ	AVN	2C

Ilustración 14 - Ejemplo de ejecución del reporte

Cuenta	Nombre	Valor	C_A	Descripción	T_Diario	Moneda	T_0
01020204	REB SIM CARD PREPAGO	95,000.00	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ Simeard	TRG	GTQ	AVN
01020201	DEY TELEFONOS PREPAGO	2,340,672.63	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ Telefonos	TRG	GTQ	AVN
01020105	REB TARJETAS PREPAGO	16,115.62	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ Tarjetas Vap [vastrix]	TRG	GTQ	BRT
01020105	REB TARJETAS PREPAGO	371,283.33	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ Tarjetas Mensajes[VASTRIX]	TRG	GTQ	BRT
01020101	REB T DE AIRE PREPAGO	575,776.79	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ Tarjetas	TRG	GTQ	BRT
01020101	REB T DE AIRE PREPAGO	6,573,345.79	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ Serepi / Tiempo de aire	TRG	GTQ	BRT
01020101	REB T DE AIRE PREPAGO	2,031.25	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ Pines / Tiempo de aire	TRG	GTQ	BRT
01020101	REB T DE AIRE PREPAGO	343,318.13	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ Roline / Tiempo de aire	TRG	GTQ	BRT
01020182	ELECTRONICA PANAMERICANA	36,120.00	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ ELECTRONICA PANAMERICANA	TRG	GTQ	AVN
010201827	CADENAS VARIAS CONTADO	672,920.48	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ CADENAS DE CONTADO	TRG	GTQ	AVN
010201826	TODD IMAGEN	129,384.36	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ TODD IMAGEN, S.A. ( fuji ,null,null)	TRG	GTQ	AVN
010201825	AGENCIAS VAY, S.A.	45,500.00	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ AGENCIAS VAY	TRG	GTQ	AVN
010201824	PRONET, S.A	30,224.40	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ PRONET, S.A.	TRG	GTQ	AVN
010201823	OD GUATEMALA Y CIA	45,500.00	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ OD GUATEMALA Y CIA. LTDA	TRG	GTQ	AVN
010201821	CONECTON	896,231.75	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ CONECTON, S.A.	TRG	GTQ	AVN
010201818	UNISUPER	220,000.00	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ UNISUPER	TRG	GTQ	AVN
010201817	ELEKTRA	1,163,684.25	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ ELEKTRA DE GUATEMALA, S.A.	TRG	GTQ	AVN
010201816	PROVEEDORA MEDICA	165,600.00	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ PROVEEDORA MEDICA	TRG	GTQ	AVN
010201815	FARMACIAS COMUNIDAD	270,000.00	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ FARMACIAS DE LA COMUNIDAD, S.A.	TRG	GTQ	AVN
010201814	ESSO AUTOMARKT	154,305.50	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ AUTOMARKET	TRG	GTQ	AVN
010201813	PRONE, S.A	124,650.00	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ PRONE, S.A.	TRG	GTQ	AVN
010201812	OPERADORA DE TIENDAS	1,743,146.50	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ OPERADORA DE TIENDAS S.A.	TRG	GTQ	AVN
010201811	MEYCOS	360,000.00	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ MEYCOS, S.A.	TRG	GTQ	AVN
010201810	PROTELECOM	503,250.00	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ PROTELECOM	TRG	GTQ	AVN
010201809	CORPORACION MONTCEL	20,998,250.52	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ CORPORACION MONTCEL	TRG	GTQ	AVN
010201807	COLLINS	225,205.54	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ COLLINS	TRG	GTQ	AVN
010201806	GLENCOE	9,380,877.80	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ GLENCOE	TRG	GTQ	AVN
010201805	OPCIONES CELULARES	14,624,827.52	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ OPCIONES CELULARES	TRG	GTQ	AVN
010201804	PUNTOCEL	20,076,852.29	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ PUNTOCEL, S.A.	TRG	GTQ	AVN
010201802	CELULARES Y ELECTRONICOS	1,979,254.03	D	LUN 26 MARZ AL SAB 31 MARZ CELULARES Y ELECTRONICOS	TRG	GTQ	AVN

Ilustración 15 - Generación a formato XLS del reporte

### 3 ANEXOS

#### 3.1 DETALLE DEL HISTORIAL DE VERSIONES

Versión	Fecha	Autor	Sección, Figura, Tabla	Descripción
1.0	13-abril-2012	César Garcia	Documento	Se creó el documento con su versión inicial.