

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS

CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA

Título:

Análisis de los costos de la empresa Samyork S.A. por medio de la
información financiera del segundo semestre del 2022

Para optar por el grado académico de Bachillerato en Contaduría
Pública

Estudiante: Adriana Solano Herrera

Tutor: Lic. Víctor Hugo Montoya Guzmán

SEDE CENTRAL, 2023

Contenido

Índice de ilustraciones	7
Índice de tablas	7
Índice de gráficos.....	7
Dedicatoria.....	9
Agradecimientos	10
Resumen.....	11
CAPITULO I: INTRODUCCIÓN.....	12
Problema	12
Objetivo	14
Objetivo general.....	14
Objetivos específicos	14
Justificación	14
Antecedentes.....	16
Internacionales	16
Nacionales.....	19
Proyecciones.....	23
Historia de Samyork. S.A.	23
Misión	24
Visión.....	24
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	25
Empresa	25
Contabilidad Costos.....	26
Objetivo de la contabilidad de costos	27
Costos.....	27
Costos según el lineamiento.	28

Tipos de costos.....	29
Costos fijos.	29
Costo Variables.....	29
Materia prima.....	30
Mano de obra.	30
Diferencia entre costos directos e indirectos.	30
Costos Mixtos.	31
Costos Totales.....	31
Costo unitario.....	32
Costos de adquisición.	32
Unidades de trabajo defectuosas.....	33
Impuestos de licores.....	34
Impuesto sobre el Valor agregado.	35
Asignación de Costos.....	35
Control de costos.	36
Análisis de costos.....	36
Capacidad empresarial.....	37
Información financiera.....	38
Ejemplo de información financiera.....	38
Presupuestos.....	38
Reportes de ventas	39
Estados Financieros	39
Tipos de estados financieros.	40
Estado de situación financiera.	40
Estado de resultados integral.	40

Estado de cambios en el patrimonio.	40
Estado de flujo de efectivo.....	41
Notas a los estados financieros.	41
Sistema de Costos	41
Tipos de sistemas de costos	42
Costos por órdenes de trabajo.....	42
Costos por procesos	43
Otros elementos de los modelos de costeo.	43
Mercadería.	43
Mercadería nacionalizada.	44
Punto de equilibrio.....	44
Precio de venta.....	45
Ingresos.	46
Utilidades o pérdidas financieras.....	46
Quiebra.....	47
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....	48
Enfoque cuantitativo.....	48
Diseño	48
No experimental.....	48
Longitudinal.....	49
Diseño panel.	49
Población y muestra.....	49
Población	49
Muestra	50
Muestra probabilística.....	50

Instrumentos.....	50
Entrevistas.....	50
Cuestionarios	51
Observación	51
Proceso de recolección de datos	51
Fuentes de información.....	52
Fuentes primarias.....	52
Fuentes secundarias	52
Cuadro de variables	53
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS	55
Cuestionarios para los contadores.....	55
Cuestionario para los dueños	56
Preguntas dirigidas al personal seleccionado.....	58
Observación	64
Conocimiento general de la compañía.....	66
Tratamiento a los costos de importación de la compañía.	70
Hoja de hallazgos.....	71
Ejemplo de un cuadro adecuado para el desglose de los costos de ventas.	72
CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	74
Conclusiones.....	74
Recomendaciones	76
CAPÍTULO VI: PROPUESTA	78
Objetivo general.....	79
Objetivos específicos	79
Desarrollo de la propuesta	79

Costos por actividad.....	80
Actividad: Compra e importación de la mercadería	81
Actividad: Distribución de los productos	81
Unidades devueltas o deterioradas.....	82
Costos vs precios	83
Presupuesto	84
Cronograma de actividades.....	85
Anexos	86
Anexo 1: Cuestionario al personal de la empresa.....	86
Anexo 2: Respuesta del Dueño N° 1.	88
Anexo 3: Respuesta del Dueño N° 2.	89
Anexo 4: Respuestas del contador de planta	90
Anexo 5: Respuesta del contador externo.....	91
Anexo 6: Estado de resultados consolidado 2022	92
Anexo 7: Desglose del costo de ventas del mes de diciembre.....	93
Anexo 8: Desglose de los impuestos de licores pagados en el mes de diciembre.	93
Bibliografía.....	94

Índice de ilustraciones

Figura 1. Proceso de asignación de costos.....	36
Figura 2. Cadena de valores agregados.	37
Figura 3. Formula del punto de equilibrio.	45

Índice de tablas

Tabla 1. <i>Cuestionario dirigido a los contadores.</i>	55
Tabla 2. Cuestionario para los dueños.	56
Tabla 3. Porcentajes de las ventas a crédito y contado de los meses de junio a diciembre 2023.	65
Tabla 4. <i>Promedio de ganancia por producto.</i>	67
Tabla 5. Preguntas realizadas para el conocimiento de la empresa.	69
Tabla 6. <i>Hoja de hallazgos.</i>	71
Tabla 7. <i>Desglose de los costos de venta del mes de diciembre del 2022.</i>	73
Tabla 8. <i>Costeo por actividades.</i>	80
Tabla 9. <i>Asiento para la importación de mercadería.</i>	81
Tabla 10. <i>Asiento para los gastos varios.</i>	82
Tabla 11. <i>Asiento para las unidades devueltas o deterioradas.</i>	82
Tabla 12. <i>Ejemplo de posible reporte de unidades devueltas o deterioradas.</i>	83
Tabla 13. Productos y las presentaciones del vino.	84
Tabla 14. <i>Términos de la contratación.</i>	84
Tabla 15. <i>Cronograma de actividades.</i>	85

Índice de gráficos

Gráfico 1. Pregunta 5 del cuestionario (anexo 1)	58
Gráfico 2. Pregunta 6 del cuestionario (anexo 1).	59
Gráfico 3. Pregunta 7 del cuestionario (anexo 1).	59
Gráfico 4. Pregunta 11 del cuestionario (anexo 1).	60
Gráfico 5. Pregunta 12 del cuestionario (anexo 1).	61
Gráfico 6. Pregunta 14 del cuestionario (anexo 1).	61

Gráfico 7. Pregunta 16 del cuestionario (anexo 1).	62
Gráfico 8. Preguntas 19 y 20 del cuestionario (anexo 1).....	63
Gráfico 9. Pregunta 21 del cuestionario (anexo 1).	63
Gráfico 10. Pregunta 22 del cuestionario (anexo 1).	64
Gráfico 11. Ventas vs costos.....	64
Gráfico 12. Pregunta 10 del cuestionario (anexo 1).	66
Gráfico 13. Pregunta 18 del cuestionario (anexo 1).	67
Gráfico 14. Pregunta 13 del cuestionario (anexo 1).	68

Dedicatoria

A mis padres por su apoyo y motivación, porque todo lo que soy se lo debo a ellos, por inculcar en mí la importancia de estudiar y seguir adelante y por confiar en que algún día lograría cumplir con mis metas.

Agradecimientos

Le agradezco a Dios por darme la fuerza de volver y poder culminar esta etapa académica.

A la directora y al tutor por ser un gran apoyo para cada vez hacer el trabajo mejor y por sus guías y sugerencias a lo largo del proceso de la elaboración de la tesina.

Al personal de la empresa, por brindarme el apoyo e información necesaria para el desarrollo de la investigación.

Resumen

La investigación se desarrolló con el objetivo de analizar los costos de la empresa, por medio de la información financiera para conocer la situación económica de la entidad, en el segundo semestre del 2022. Con los instrumentos seleccionados se dio a conocer la información necesaria para la elaboración del proyecto de graduación, entre los cuales se utilizaron cuestionarios y entrevistas para conocer datos generales y específicos del manejo de la compañía, y los estados financieros y cuadros de Excel para conocer la situación financiera de la empresa, los cuales permitieron obtener información importante referente a los productos que se manejan, sus costos de adquisición y precios de venta, permitiendo dar paso a la elaboración de las conclusiones y recomendaciones.

Con la información obtenida se obtuvieron diversas conclusiones y recomendaciones entre las que se pueden mencionar el alto monto del inventario inicial, los elevados costos, motivo de los gastos de importación, productos de terceros no tan beneficiosos y la inexistencia de un sistema de costos; problemática para la que se recomienda sustituir los productos que se consideran perjudiciales, realizar horarios de movimiento de inventario para reducir costos, colocar en funcionamiento el apartado del sistema contable, correspondiente al sistema de costos y capacitar al personal del departamento de contabilidad, de manera que puedan manejar el sistema y realizar análisis de costos y control de tarifas de forma adecuada, para dar paso al crecimiento económico y desarrollo del negocio.

CAPITULO I: INTRODUCCIÓN

Problema

El estudio de los costos de la empresa es de gran utilidad porque posibilita una mejor toma de decisiones. Además, es beneficioso debido a que permite lograr los objetivos implementados en el negocio y mejorar la administración a futuro. Asimismo, de esta forma se pueden buscar alternativas que permitan la reducción de los costos conservando la calidad del producto, sin embargo, no todas las empresas realizan este tipo de estudios o no de la mejor manera posible.

Por otro lado, Ulate et al. (2018) comentan que, por lo general “las investigaciones se originan a partir de ideas y estas pueden provenir de diferentes fuentes. En un inicio esta es vaga, pero con el transcurso de los días y la obtención de nuevos datos se irá concretando, hasta que al final se traduzca en un problema preciso”. (p. 40). Asimismo, Hernández (2018) define que, “en términos generales plantear el problema significa afinar, precisar y estructurar la idea de investigación, lo cual involucra mayor formación y delimitación en caso del enfoque cuantitativo” (p. 40).

Los costos de ventas son gastos con los que incurre la empresa para poder realizar su actividad principal y se encuentran representados “(...) por la suma de los recursos expresados en términos monetarios que invierten para poder producir un bien o prestar un servicio” (López et al., 2018, p. 2), con el fin de que la compra de artículos se transforme en ganancias, las cuales le permitan a la compañía invertir nuevamente en mercadería o bien realizar pagos de deudas y créditos, pero no siempre se logra cumplir con las metas establecidas.

En el momento en que la empresa decida desarrollar la actividad de la compra y venta de productos, debe tener en cuenta los posibles montos a pagar para obtener la mercadería, entre los que se pueden encontrar “(...) alquileres, salarios y jornales, la depreciación de bienes de capital (maquinaria, equipo, etc.), el costo de materia prima, los intereses sobre el

capital de operaciones, seguros, contribuciones y otros gastos misceláneos” (González et al., 1986, como citó Méndez, 2019, p. 150), los cuales pueden perjudicarla debido a que, en conjunto, generan un aumento en el precio de venta, causando posteriormente dificultades para vender el producto.

Por otro lado, si no se tiene un buen control sobre la información de los costos relacionados con la compra de mercadería, se pueden generar decisiones precipitadas, tales como el aumento de precios o compra innecesaria de materiales, lo cual puede generar no solo desperdicios de dinero, sino también pérdidas económicas para la empresa. Además, se debe tener en cuenta que si existen compañías que comercializan productos de consumo, con los cuales deben tener sumo cuidado porque estos generalmente tienden a vencerse, por lo que no solo estarían perdiendo productos, sino también a la clientela.

Para evitar este tipo de problemas las entidades deben contar con el conocimiento de los precios a pagar, por medio de la elaboración de tablas o informes, los mismos que permitan generar conciencia sobre el dinero gastado de manera que, al momento de tomar decisiones, se puedan desarrollar alternativas en las que se posibilite la elección de precios más accesibles, aunque conservando la calidad del producto, logrando así, tanto la satisfacción de los clientes como la generación de ingresos para la compañía.

Asimismo, el análisis de costos y ventas es recomendado porque les permite a los dueños tener una visión de la situación financiera de la entidad, debido a que, en el momento en el que realizan una comparación de costo contra ventas, es posible visualizar problemas que se pueden presentar a futuro. Además, el análisis de la situación financiera es indispensable, ya que en muchas ocasiones no se sabe con certeza si los ingresos llegan a cubrir el dinero invertido y, de no ser así, con el pasar de los meses se van a percibir pérdidas, las cuales, en el peor de los casos, pueden ocasionar hasta el cierre de la compañía. Por lo que se plantea la siguiente pregunta: ¿Cómo se analizan los costos mediante el uso de información financiera de la empresa Samyork S.A. para el periodo del segundo semestre del 2022?

Objetivo

Objetivo general

- Analizar los costos de la empresa Samyork S.A. por medio de la información financiera para conocer la situación económica de la entidad del segundo semestre del 2022.

Objetivos específicos

- Obtener los costos de la entidad mediante reportes
- Comparar los costos y el precio de venta con la información adquirida para determinar el posible rango de ganancia
- Proponer un modelo de costos por medio de una guía de implementación para poder obtener los costos adecuados.

Justificación

Se plantea realizar para el desarrollo de la investigación, un análisis sobre los costos y ventas que posee la empresa durante el periodo del 2022. Con el análisis de la situación financiera se pueden dar a conocer los diversos gastos en los que incurre la entidad para poder obtener la mercadería y compararla con las ganancias obtenidas por su venta, de manera que se logren “bajar sus costos con eficiencia en el trabajo, sustituyendo materiales, reduciendo los gastos fijos y modificando una serie de factores que den lugar a la superación absoluta”. (Reveles, 2019)

El análisis de los costos es de importancia a nivel de la empresa porque con la información disponible se pueden determinar las causantes de que el precio del producto sea más elevado de lo estimado, por lo que el estudio le va a permitir a los propietarios del negocio, tener una visión de lo que deben hacer tanto para cubrir los costos de venta del producto, como para mantener un precio accesible para los clientes, debido a que de esta manera se pueda evitar que en un futuro la empresa presente pérdidas económicas, causado por una inexistencia de análisis de costos.

Por otra parte, se debe tomar en cuenta que el desarrollo de tablas e informes son de ayuda para que el dueño de la empresa tenga conocimiento sobre los diversos gastos y el valor monetario de cada uno de ellos, los cuales son indispensables para la adquisición de la mercadería, además, si el estudio se complementa con gráficos que muestren una comparativa tanto de la compra como de la venta de productos, se puede determinar si la compañía está recuperando el dinero invertido y en qué meses hay más ventas.

Asimismo, si se necesitan realizar cambios dentro de la empresa se pueden tomar en cuenta los valores establecidos dentro de las tablas, de manera que se puede “perfeccionar un producto ya existente, a la busca normalmente de reducir costos o mejorar la calidad” (De Garmo, 2019, p.285), sin embargo, “una trampa muy corriente es que se pierda de vista alguna condición de proyecto del original” (De Garmo, 2019, p. 285), por ello es importante buscar una empresa de calidad que le brinde el mismo servicio, pero con un precio menor, lo cual va a permitir la reducción de costos, junto a la mejora de calidad del producto.

Por otro lado, en los establecimientos existen diversos productos, los cuales son del agrado para el público, por lo que los clientes van a buscar el que consideren más accesible, debido a esta situación las distribuidoras deben ser conscientes de que el precio de venta es uno de los factores que influye en la decisión final del cliente. La clientela no solo va a buscar un producto de buena calidad, sino también que el monto a pagar no sea tan elevado, por lo tanto, las empresas deben determinar un precio accesible con el cual se evite el deterioro o vencimiento de la mercadería.

Tomando en cuenta todas las variables que pueden participar en la compra y venta de productos se puede determinar que el análisis de los costos tiene como objetivo conocer si el negocio genera las utilidades suficientes como para continuar su desarrollo a nivel de mercado. Además, la implementación de un modelo de costos “es de suma importancia, ya que estos son los que determinan la viabilidad del negocio, los que determinan mayoritariamente el grado de productividad y eficacia en la utilización de los recursos” (Serrano, 2018, p. 95).

Por último, con la investigación se pueden obtener resultados referentes a los costos de mercadería, los cuales le van a permitir a los dueños tomar decisiones que los ayude a recibir más utilidades en la empresa, por lo que podrán contar con la oportunidad de crecer tanto a nivel interno como externo, debido a que se puede expandir la empresa con la contratación de nuevo personal, que ayude al control de la compañía o bien se puede introducir mercadería nueva, con la cual se pueda crecer en el mercado y llevar a cabo proyectos planeados.

Antecedentes

Internacionales

La primera tesis internacional corresponde a Ganchozo y Orrala (2018) con el tema titulado “Propuesta de reducción de costos de operación y gasto generales para corporación Santa Ana S.A.”, la que realizó para la Universidad de Guayaquil, para optar por el título de Contador Público Autorizado.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Diseñar un Plan de reducción de costos de operación y gastos generales, que ayude a incrementar los márgenes de rentabilidad, mejorando los ingresos de la CORPORACIÓN SANTA ANA S.A.”. Y por objetivos específicos definieron: Realizar un diagnóstico situacional de la producción; Realizar un diagnóstico situacional en el área de la contabilidad, reorganizando el departamento; Elabora un manual de procedimientos para cada función administrativa; Determinar los costos reales de producción, mediante un sistema de costeo adecuado.

La metodología que se emplea es cuantitativa, para la cual se utilizó la entrevista y documentación contable para encontrar la respuesta al problema planteado. Por otra parte, con el análisis de la empresa se concluye que “la CORPORACIÓN SANTA ANA S.A., no cuenta con una plan de reducción de los costos de operación ni de los gastos generales, puesto que tampoco tienen un plan de costos y gastos, el cual constituye la base sobre la cual plantear las disminuciones”, además, agregan que “el conocimiento que se tiene de cómo trabajar los

costos es insuficiente, no se conoce de dónde se nutren los mismos y por ende el mecanismo de poder contabilizar no se ajusta a los requerimientos de la Corporación.”

Para lo anterior se le recomendó a la empresa primero “actualizar periódicamente los lineamientos recogidos con el Manual de Procedimientos, dirigido en lo fundamental a la presupuestación y posterior control de los costos mediante el control de su ejecución, por lo que el área contable se convierte en el área rectora de la materia, fiscalizadora del proceso en general y también capacitar a “los trabajadores y ejecutivos, no importa el grado académico o nivel de conocimiento que tenga, ya que si los problemas que hoy persisten en la Corporación han sido producto del accionar de los mismos, pues es una forma de conocer que ciertamente no dominan los elementos fundamentales en relación a los presupuestos, costos y gastos.

La segunda tesis internacional consultada es la de Huamani y Pisfil (2023) con el tema de “Costos de importación y el precio de venta en las empresas fabricantes de productos publicitarios sublimados”, la cual se realiza para la Universidad Nacional de Callao, para optar por el título profesional de Contador Público.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Determinar los costos de importación y su efecto en el precio de venta de las empresas fabricantes de productos publicitarios sublimados; y los siguientes objetivos específicos: Determinar los costos de importación y la influencia en el valor de venta de la empresas fabricantes de productos publicitarios sublimados; y determinar los costos de importación y su efecto en el margen de utilidad de las empresa fabricantes de productos publicitarios sublimados.

Se emplea la metodología cuantitativa, por medio del uso de la observación y en el análisis documental se busca la respuesta al problema de investigación. Con el desarrollo de la investigación se concluyó que “en el control deficiente de los costos de importación se identificó una omisión de gastos operativos relevantes (flete nacional, estiba y desestiba)”, lo que afectó la determinación de precios poco razonables de venta, incluido el valor de venta y el margen de utilidad, lo que indica que los costos de importación afectan el precio de venta

de los productos publicitarios sublimados. Además, concluyeron que hubo omisión de “gastos vinculados a la importación, lo cual da como resultado una subestimación del costo total, ya que consideró solamente el valor CIF y el Ad-valorem; por lo tanto, el valor de venta no fue calculado correctamente durante los últimos cuatro años afectando las ventas de la empresa.

Por último, Huamani y Pisfi le recomendaron “a la gerencia realizar una óptima clasificación de sus costos y gastos de importación, tomando en cuenta los gastos operativos relacionados con el flete de aduana, estiba y desestiba para obtener un mejor margen de utilidad para fijar el precio de venta”; y sugirieron “a la gerencia general, a fin de que optimice su margen de utilidad, implementar un adecuado control y clasificación de sus costos de importación con el objetivo de obtener mejores resultados para una mejor toma de decisiones y lograr un precio de venta razonable”.

La tercera tesis internacional consultada es la de Santillan (2020) con el tema “Costos de importación y su impacto en la rentabilidad de la empresa Impandi de importaciones S.A. periodo 2018”, realizada para la Universidad Nacional de Chimborazo, para optar por el título de ingeniero en contabilidad y auditoría CPA.

Para la investigación Santillan (2020) se planteó por objetivo general: Determinar el impacto de importación en la rentabilidad de la empresa Impandi de Importaciones S.A., periodo 2018, y por objetivos específicos se planteó: Analizar los costos de importación que tienen afectación en la rentabilidad de la Empresa Impandi de Importaciones S.A.; y Establecer los efectos del análisis y control de importación en la rentabilidad de la Empresa Impandi de Importaciones S.A.

La metodología empleada es cuantitativa, mediante el uso de diversos instrumentos entre los que se encuentran entrevistas, cuestionarios, observaciones y con ellos se procura encontrar solución al problema de investigación. Con la recolección de datos Santillan (2020) concluyó que “el seguro, arancel, transporte terrestre, bodegaje y agente afianzado, ocasionaba que la rentabilidad no era satisfactoria de acuerdo con las expectativas de la

empresa, a la vez no se podía incrementar el valor de venta del producto porque afectaría la competitividad comercial”, pero a su vez “se identificó también que en ciertas importaciones el costo de aranceles es bajo, ya que en Ecuador mantiene Tratados comerciales con los países sede de los proveedores, disminuyendo o eliminando el pago de aranceles en ciertos casos”.

Por lo que se le recomendó a la empresa “disminuir los costos de importación, que se establezca un departamento o área de comercio exterior, el mismo que se encargará de gestionar las importaciones, eliminando el costo por concepto de servicios aduaneros que puede incidir negativamente en la determinación de la rentabilidad. Y también se puede “tener un mayor control en el contrato de servicios relacionados con los procesos de importación, y los gastos de venta puesto que si se desea obtener una rentabilidad satisfactoria lo más adecuado es optimizar recursos para que el costo y gasto sean bajos”

Nacionales

La primera tesis nacional consultada es la de Alvarado, et. al (2021) con el tema “Diseño de un modelo de sistemas de información estratégica de costos para una empresa de distribución de productos de consumo masivo en Costa Rica” la que se realizó para la Universidad de Costa Rica, para optar por el grado de licenciatura en Contaduría Pública.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Diseñar un modelo de sistemas de información estratégica de costos para la empresa de distribución de productos de consumo masivo en Costa Rica, mediante una investigación descriptiva, con el fin de que la propuesta sea un apoyo a la administración en la toma de decisiones. Y los siguientes objetivos específicos: Definir un marco teórico relevante de un modelo de sistemas de información estratégica de costos para una empresa distribuidora de productos de consumo masivo, así como una contextualización de este tema; Describir las generalidades de la empresa de distribución de productos de consumo masivo en la cual se desarrollará el trabajo de investigación y las áreas y procesos operativos que intervienen en el desarrollo de la propuesta de un sistema de información estratégica de costos . Evaluar el modelo existente de información de costos que se utiliza en la compañía con base en el marco teórico relevante

identificado. Diseñar un modelo de sistemas de información estratégica de costos, con base en el diagnóstico realizado previamente y Redactar las conclusiones y recomendaciones derivadas del estudio por contribuir con el fortalecimiento del modelo de información de costos de la compañía.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, la cual mediante el uso de documentación y sistemas de la entidad, se procura encontrar la respuesta al problema de investigación, de la cual se obtiene la siguiente conclusión que da respuesta al objetivo de estudio de la investigación, cuando los autores indican que “se lleva a cabo el análisis con base en la información comercial con la que cuenta la empresa, es importante indicar que existen ajustes contables que se desempeñan el cierre de mes, los cuales afectan positiva o negativamente el margen de contribución bruto de los proveedores”. Y adicional identificador que ciertos productos no generan el margen de ganancia esperado por la compañía, por ende, los bienes que tienen un mayor margen absorben las pérdidas y otras líneas.

Para lo anterior se le recomendó a la empresa “implementar el modelo diseñado en el Capítulo IV, este permite asignar los costos por producto y por socio comercial, lo que le da la oportunidad de realizar análisis profundos sobre la información generada actualmente por el sistema, de forma sencilla, rápida y confiable, su uso es sencillo y no requiere manipulación de la persona encargada de su revisión, más que colocar mes a mes las bases de datos actualizadas”. Además, recomendaron la implementación del modelo porque permitiría identificar si existe un punto de equilibrio entre el margen de contribución y los costos asociados, por lo que, en primera instancia, la administración puede determinar y evaluar posibles mejoras en los procesos de los objetivos de costo que no están cumpliendo con el objetivo de la utilidad de la empresa.

La segunda tesis nacional consultada es la de Jiménez con el tema “Incidencia socioeconómica del impuesto al valor agregado en las PYMES dedicadas a la venta por menor de bienes de consumo, en Golfito durante el año 2020”, la cual realiza para la

Universidad Latina de Costa Rica para optar por la licenciatura en Administración de Negocios.

Para la investigación se determinó como objetivo general: Analizar el impacto socioeconómico del impuesto al valor agregado en los pequeños, medianos empresarios dedicados a la venta al por menor de bienes de consumo en el distrito Golfito, para el año 2020. Y los siguientes objetivos específicos: Describir el funcionamiento de las Pymes dedicadas a la venta de bienes de consumo en el distrito de Golfito. Determinar los costos afectados por la implementación del IVA de las PYMES dedicadas a la venta de bienes de consumo, del distrito de Golfito. Determinar las consecuencias que contrae el impuesto al valor agregado a las pequeñas y medianas empresas dedicadas a la venta al por menor de bienes de consumo del distrito de Golfito.

La metodología que se emplea es la Cuantitativa, la cual mediante el uso de cuestionarios, entrevistas, se procura encontrar la respuesta al problema de investigación, de la cual se obtiene por conclusiones que se determinó que varios servicios en un inicio tenía un monto alto, que evitaba generar grandes ganancias, pero tampoco era tan alto como para tener riesgo de pérdidas financieras, sin embargo, Jiménez (2020), indica que “mayoría de comerciantes entrevistados consideran este costo como alto dentro de su estructura, sin embargo, se determina que ha aumentado luego de la implementación del IVA”. Por otra parte, concluye que “el costo de mercadería ha aumentado, esto por cuanto había productos que antes no se encontraban gravados con IVA, además algunos al estar exentos y luego estar gravados con el impuesto, las empresas modifican su estructura de costos para hacer frente a estos impuestos, lo cual les obliga a aumentar el precio de los productos”.

A estas conclusiones Jiménez (2020), le recomienda a los comerciantes “realizar una estructura de costos, y de esta forma puedan distribuir los costos en los precios de los productos que se ofrecen en sus establecimientos y así pueden llegar a ser más competitivos en relación con los precios de venta”, además agrega que “el servicio contable es su suma importancia para el control de las finanzas y cumplimiento de las leyes tributarias vigentes, sin embargo, los servicios contables no se basan en eso solamente, de esta forma se

recomienda a los comerciantes aprovechar estos servicios en cuando a información financiera y así conocer y tener los criterios necesarios para tomar futuras decisiones como lo es la inversión de equipo tecnológico, adquisición de mayor volumen de mercadería, capacitación de locales”.

La tercera tesis nacional consultada es la de Alvarado (2017), cuyo tema es “La eficiencia operacional en función de los costos operativos de una empresa de distribución de productos de consumo masivo en Costa Rica”, la cual realiza para la Universidad Latina de Costa Rica, para optar por la maestría en Administración de negocios en énfasis en finanzas.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: “Determinar la eficiencia operativa en función de los costos operativos de la empresa, distribución de productos de consumo masivo”, y por objetivo específico definió: Realizar un análisis del entorno de la entidad por estudiar; Documentar los inductores de la asignación del gasto (cost-drivers) para la distribución de los gastos indirectos. Determinar la viabilidad financiera de la implementación del modelo. Proponer un modelo de costeo de acuerdo con el enfoque de “contos de servir” para el control de gastos en la empresa.

La metodología para utilizar fue la cuantitativa y se utilizaron herramientas como entrevistas y cuestionarios, para encontrar la respuesta al problema de investigación. Adicional de la investigación se concluyó que “la empresa necesita implementar un sistema de costeo que permita medir la complejidad de la operación de acuerdo con variables sencillas. Este modelo puede mandar alteras si con un determinado proveedor no se está generando valor a compañía, se pueden tomar decisiones estratégicas como posibles renegociaciones de márgenes de comercialización”; y por recomendación indica que “es importante que la empresa empiece a costear los servicios que se dan a los proveedores con algún privilegio. Esta escalera de servicios se debe construir tomando en cuenta el valor monetario de cada uno de los departamentos que brindan el servicio, y dividiéndolo entre las ventas totales de la compañía. Con estos se tiene una base del porcentaje de marginalidad que representa para cada uno de los proveedores.

Proyecciones

- Conocer la situación financiera que presenta la compañía.
- Verificar si los costos establecidos por la empresa necesitan un reajuste, de manera que se logre que la comercialización de los productos se realice de forma eficiente.
- Determinar el rango de ganancia que percibe la empresa por la actividad de la compra y venta de productos.
- Contar con un modelo de costos, que contenga los métodos y procedimientos relacionados con el coste de productos, el cual permita conocer la viabilidad del negocio.

Historia de Samyork. S.A

La empresa fue desarrollada por unos hermanos quienes tienen más de 30 años de experiencias en el mercado de consumo masivo, iniciaron sus labores independientes brindando otro tipo de servicios, pero al no ser un mercado rentable decidieron transformar su empresa en una distribuidora que les permitiera adentrarse en el mercado de los productos alimenticios, con el enfoque primero de buscar importar y distribuir marcas líderes de terceros que buscan posiciones en el mercado costarricense y que posteriormente adentrado en el mercado puedan enfocarse en el desarrollo internacional de sus marcas de bebidas y alimentos propios.

Actualmente la compañía se dedica al área de importación, distribución y comercialización de bebidas tanto de marcas de terceros reconocidas como marcas propias registradas, productos distribuidos con el objetivo de conectar con el consumidor costarricense y a pesar de que tienen únicamente un año en el mercado, sus visiones están proyectadas a desarrollarse en el mercado no solo de Costa Rica, sino también en otros 30 países donde tienen marcas de productos registradas.

Además, la cartera de productos actual se encuentra conformada por bebidas gaseosas y bebidas alcohólicas como cervezas y vinos, importadas desde Estados Unidos y España, pero los dueños piensan en un futuro cercano expandir su cartera de productos agregando más, pero de la parte de alimentos como, por ejemplo, tipos de quesos que no sean comercializados o no tan conocidos en Costa Rica.

Misión

Estar comprometidos con cada uno de nuestros clientes, satisfaciendo sus necesidades oportunamente. Ofreciendo un servicio ágil y oportuno. Ayudando a nuestros clientes a alcanzar sus metas de negocios suministrándoles, precios asequibles, servicios y soluciones innovadoras.

Visión

Somos una empresa líder a nivel nacional en la distribución y comercialización de insumo, ofreciendo productos de alta calidad, garantizando precio y garantía. Optimizando y fortaleciendo cada una de nuestras líneas de productos, siendo la mejor opción en calidad y precio, convirtiéndonos en un proveedor de confianza.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

Se presentan a continuación, una serie de conceptos asociados a la investigación, los cuales serán de ayuda para contar con una mejor comprensión sobre el tema de investigación a desarrollar.

Empresa

Desde el ámbito administrativo una organización es un “conjunto de actividades que incluyen la planeación, organización, dirección, control y toma de decisiones para el logro de los objetivos de las empresas” (Morales y Aguado, 2022, p. 2), también es indicado llevar un control sobre los recursos disponibles, de manera que su distribución sea la indicada para el desarrollo del negocio. Por otra parte, se comenta que por lo general una entidad posee un modelo organizacional, el cual “constituye el medio a través de la cual la empresa se estructura y se comporta para alcanzar sus objetivos”

Además, Morales y Aguado (2022) indican que las organizaciones pueden utilizar varios tipos de modelos para desarrollar su negocio, pero entre los más comunes se pueden encontrar el modelo lineal que es que “cada jefe inmediato o gerente tiene autoridad (p. 86); el modelo funcional en el que se “aplica el principios funcional o de la especialización de las funciones” (p.86); o bien utilizar un modelo Staff en el que se indica que prestan “servicios especializados y de consultoría técnica e influyendo, indirectamente, en el trabajo de la empresa” (p. 87)

El modelo adaptado en cada organización va a depender totalmente de las funciones que desarrolle el negocio, por ejemplo, si todo se va a realizar en un mismo lugar o si la empresa es grande y necesita varios departamentos para cumplir sus funciones, o depende del manejo que se le piensa dar a la entidad. Asimismo, al igual que el modelo organizacional, los costos de la compañía se ven relacionados con la actividad principal de la empresa, por lo que es importante conocer aspectos relacionados con la contabilidad de costos, los cuales permitan tener un mejor manejo de los recursos económicos.

Contabilidad Costos

Toro (2023) define la contabilidad de costos como la que “mide, consolida y reporta información, tanto financiera, como no financiera, relativa a la adquisición y/o consumo de insumos por parte de la empresa, proveyendo información, tanto a la contabilidad administrativa como financiera” (p.2)

Cuando una entidad se dedica a la elaboración y venta de productos, se debe tomar en cuenta que la elaboración de un producto puede implicar un corto o largo proceso, dependiendo de la actividad de la empresa, por lo que con la contabilidad de costos se pueden dar a conocer procesos y datos que ayudan a la comprensión de los que puede pasar el negocio y las inversiones que debe hacer para llegar a comercializar un solo producto.

Por otra parte, Toro (2023) comenta que la contabilidad administrativa “mide y reporta información financiera, así como otro tipo de información no estrictamente financiera que servirá a los gerentes para el cumplimiento de las metas de una organización” (p. 2); mientras que en la contabilidad financiera se prepara la información “de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados y su enfoque es hacia el cumplimiento de los requisitos legales, de acuerdo con regulaciones preestablecidas que pueden ser específicas de un sector económico y/o de una zona geográfica” (p. 2).

Asimismo, la información brindada por la contabilidad de costos puede ser utilizada como un complemento tanto para la contabilidad financiera, como para la contabilidad administrativa, porque la contabilidad de costos contiene montos y datos que le ayudan a la gerencia no solo a conocer en qué se está gastando el dinero, sino que le permite tener un panorama completo para que pueda realizar una toma de decisiones acorde a las necesidades de la empresa y determinar en qué parte del proceso es que surge la problemática que afecta al negocio.

Objetivo de la contabilidad de costos

La contabilidad de costos, en los diversos libros, cuenta con un solo objetivo general o varios propósitos, pero en el caso del libro escrito por Toro (2023) se comenta que un objetivo es “planear y controlar los costos de diversas operaciones y actividades, lo cual implica informar sobre los ingresos, costos, activos, pasivos de departamentos, plantas y de otras áreas de responsabilidad” (p.1). En otras palabras, los informes deben de contener información relacionada con todo el proceso de producción, de manera que se pueda llevar un control sobre él.

Además, Toro (2023) agrega que la contabilidad de costos también funciona para “formular planes y estrategias de mediano y largo plazo, que incluyan el desarrollo de nuevos productos y la inversión en activos, tanto tangibles, como intangibles (marcas, patentes y personas)” (p.1). Por lo general, se piensa que con los costos solo se puede tener una noción de cuanto se invierte en un producto, pero es mucho más que eso, debido a que se desarrolla tanto información financiera como no financiera.

Costos

Rincón et al. (2019) estipula en su libro que la mayoría de las veces el costo “se percibe como un egreso sin fundamento, puesto que no se dimensiona que de estos dependen los ingresos; por lo tanto, todo costo proyectado es un beneficio presente y/o futuro, de otra manera no se realizaría el egreso”. Lo que quiere decir es que un negocio en el momento en el que decide dedicarse a la elaboración y venta de productos lo hace con el pensamiento de obtener algo a cambio, que en este caso sería un ingreso.

Sin embargo, parte de la determinación de los costos es que se tenga conocimiento de los egresos que realiza la entidad para poder tener la mercadería lista, de manera que se puede conocer no solo el monto final de lo que costó elaborar el producto, si no que se puede tener una tabla con todos los montos desglosados de qué se pagó y cuántos gastos se incurrieron para cada uno de los productos.

Costos según el lineamiento.

Los autores, por otro lado, definieron que el significado de la palabra costos puede cambiar según el lineamiento, por lo que se dividió en tres: cuando el costo se ve como inversión, cuando es indicador o cuando es un indicador de optimización y no de minimización.

Primero Rincón et. al. (2019) definieron el concepto de costo como inversión como que “los egresos dentro de cualquier organización tienen la intención de impactar algún fenómeno, que se espera tenga incidencia en los ingresos y, en consecuencia. También la utilidad” (p.21), por lo general esta es la definición que se piensa cuando se escucha la palabra costo, que es un monto que en determinado momento se va a recuperar con la venta del producto terminado, pero los autores definen otras dos formas de ver los costos.

Una de ellas es cuando se ve como un indicador, lo cual es definido por Rincón et al. (2019) de la siguiente manera:

Esta inversión es analizada desde varias ópticas, como los gastos y costos, su área de acción, los costos en cada uno de sus componentes y demás caracterizaciones y atributos que permiten analizar diversos factores (fenómenos) necesario de controlar para acrecentar los objetivos de la organización (p.21).

En este caso, cuando los directivos se reúnen para visualizar el análisis de los costos lo realizan enfocándose no solo en los objetivos de la organización, sino también se concentran en poder brindar un producto de alta calidad con un precio accesible, que si bien es cierto no siempre es el más barato, pero los clientes toman en consideración que es un precio que vale la pena pagar, por lo que volverían a comprarlo o lo recomiendan, actos que necesita la entidad para comercializar sus productos.

La otra es cuando se ve como un indicador de optimización y no de minimización dicen Rincón et. al (2019) que los costos “forman parte de los objetivos medios de la empresa” (p.21), además agregan que “disminuir los costos y gastos, menos de la necesidad productiva de la empresa, lo único en lo que impactará será en la disminución de la utilidad y de otros indicadores necesarios o finales” (p.22)

Caso contrario al anterior, algunos directivos se centran únicamente en obtener más ingresos para poder desarrollar otros proyectos, lo cual es una mala práctica si no se hace de la mejor manera, porque pueden descuidar la calidad del producto, por lo que cuando los clientes vuelven a comprar un producto que consumieron anteriormente se dan cuenta que no es el mismo de hace tiempo, de manera que dejan de consumirlo y eso solo le genera una mala imagen a la empresa.

Tipos de costos

Costos fijos

Rincón et. al (2019) definen a los costos fijos como “inversiones que permanecen dentro de un período determinado, sin importar si cambia el volumen de producción” (p.39). En otras palabras, el monto de este tipo de costos va a estar presente y se debe pagar sin importar el nivel de producción; dentro de estos se puede mencionar como el alquiler del lugar, servicios públicos como agua y electricidad y otros gastos mensuales que incurre la empresa mes con mes.

Costo Variables

Rincón et. al. (2019), definen los costos variables de la siguiente manera: “varían directa y proporcionalmente a los cambios en el volumen de producción” (p.39). El monto final de los costos variables va a depender de cuánto se gastó o cuánto duren en producirse los productos, por lo que, si en ese plazo la producción fue baja, igualmente el costo lo será,

pero si la producción aumenta el costo también va a incrementar, además, entre estos costos se ve contemplada la materia prima y la mano de obra.

Materia prima

El concepto de materia prima se puede definir como “los materiales sujetos a una transformación en los procesos de producción para hacer parte constitutiva del producto final. Estas suelen clasificarse como materias primas directas e indirectas” (Guarnizo y Milena, 2020, p. 21) Los materiales son un punto importante que se debe de tomar en consideración tanto al momento de su compra, como en el tratamiento que se le dé en el área de producción, para evitar que se generen desperdicios de recursos.

Mano de obra

Se le conoce como a la mano de obra “la remuneración que se da, cualquiera sea su forma, por el trabajo y el esfuerzo que las personas colocan en la fabricación de un bien o en la prestación de un servicio” (Guarnizo y Milena, 2020, p. 22). Al igual que la materia prima, la mano de obra puede ser clasificada como directa o indirecta y en ambos casos se debe conocer que la producción de la mercadería depende en su mayoría del desempeño del personal asignado.

Diferencia entre costos directos e indirectos

Los costos directos son “costos que están directamente relacionados con un determinado objeto de costos y que pueden ser reconocidos en este mediante un fácil y, a veces obvio, mecanismo de seguimiento económicamente factible y efectivo en términos de costo” (Toro, 2023, p. 5), mientras que los costos indirectos “no pueden ser reconocidos en este mediante una simple fórmula económica. Para poder ser asignados a un objeto de costo debemos apelar a un mecanismo de asignación particular” (Toro, 2023, p. 5).

Por otra parte, los costos directos puede ser definidos como los costos que influyendo directamente en la producción, por ejemplo, en el caso de la materia prima son necesarios los materiales para la elaboración del producto y se puede conocer cuánto material se utilizó y en el caso de la mano de obra son los trabajadores que realizaron los productos, mientras que en los costos indirectos en el caso de la materia prima son costos que no se pueden medir, por ejemplo, la electricidad que se gastó para hacer los productos y en el caso de la mano de obra es el personal necesario para el funcionamiento del área de producción.

Costos Mixtos

Los costos mixtos son definidos por Rincón (2019) como “aquellos que tienen una proporción fija y otra variable” (p. 40). En otras palabras, los costos mixtos tienen una parte que no se puede alterar y se debe de pagar cada cierto tiempo y una parte que varía según la producción o su uso; un ejemplo es el pago de servicio de teléfono, el cual se debe de pagar de forma mensual, pero si se desean enviar mensajes o realizar llamadas se debe de pagar un monto extra por cada mensaje o minuto de uso.

Costos Totales

Por otro lado, se encuentran los costos totales que se definen como “simplemente la suma de los fijos y los variables” El costo total es determinado por el contador para conocer realmente cuánto dinero se invirtió en el proceso de producción para obtener la mercadería de cierto periodo, además, existen compañías que para llevar un mejor control de los costos establecen la elaboración de registros mensuales, los cuales son de importancia para poder conocer los cambios que ocurren en el área de producción.

Costo unitario

De igual forma, en la mayoría de las empresas también se realiza un registro aproximado de lo que cuesta producir y vender cada uno de los artículos elaborados y para ello Toro (2023) comenta que “un costo unitario (llamado también costo promedio) es calculado dividiendo los costos totales entre el número de unidades producidas” (p. 10); y es importante reconocer que para la toma de decisiones este dato puede ser visto como una guía para poder determinar un precio de ventas que sea de beneficio para el negocio.

Costos de adquisición

Arenal (2022) en su libro menciona el término costos logísticos, los cuales, a pesar de ser un concepto utilizado por los aduaneros; a nivel contable son conocidos con el término costos de adquisición debido a que su definición es “la sumatoria de todos los costos asociados a la gestión de mercaderías dentro de la cadena logística, iniciando desde el despacho de los proveedores hasta la entrega del producto al cliente final” (p. 84).

Por otra parte, Arenal (2022) indica que “los costos de distribución deben ser lo menores posibles. Sin embargo, lo ideal es reducir costos a tal punto que la calidad del servicio no se vea afectada” (p. 27). Para ello la administración debe evaluar cuáles son los costos que puede reducir, debido a que existen costos como los impuestos que no pueden ser reducidos o negociables, en cambio otros servicios como los de transporte y logística si se pueden disminuir o buscar una alternativa más accesible para la entidad.

Además, Arenal (2022) agrega que también, una posible pérdida para la empresa es cuando existen dentro del almacén “productos dañados, perdidos o caducados debido a problemas de almacenamiento” (p.84). Por lo general, esta problemática es generada cuando existe un mal control sobre los inventarios o cuando la entidad compra más producto del necesario, por lo que si no son vendidos dentro del plazo establecido puede ser más propenso a ser registrado como una pérdida.

Unidades de trabajo defectuosas

Cabe recalcar que como se mencionó anteriormente, las unidades de trabajo son conocidas como la mercadería que se va a vender, pero entre ellas se pueden encontrar algunos productos que se dañaron durante el camino, por lo que Toro (2023), define las unidades defectuosas como “unidades producidas que no cumplen con los requisitos de calidad establecidos y son descartadas y puestas en venta por cualquier valor de salvamento” (p. 267). Dicha práctica se realiza únicamente cuando el producto está en condiciones de ser vendido, un ejemplo es si el envase está golpeado, pero su contenido todavía se puede consumir.

Por otro lado, algunos productos permiten ser identificados como unidades reprocesadas, las cuales Toro (2023), define como “unidades que, aunque son inicialmente descartadas pueden ser posteriormente reprocesadas y puestas a la venta como nuevas” (p.267). Esta otra práctica es factible para las entidades que pueden arreglar o remplazar piezas de su producto por piezas nuevas, por ejemplo, con computadoras, pero caso contrario si un producto está caducado, no se puede cambiar su contenido, así que no es posible para todas las empresas.

Además, Toro (2023) comenta en su libro lo siguiente:

Registrar y analizar los diferentes costos de unidades defectuosas, reprocesadas y de los desperdicios ayuda a mejorar los mecanismos de decisión de sistemas de producción, reduce los costos y esfuerzos, mejora la rentabilidad y facilita el logro de mecanismos de calidad más apropiados (p.268).

A pesar de que existan unidades de trabajo que no pueden ser vendidas a su precio normal por algún cambio o defecto inesperado, la entidad tiene la obligación de realizar el registro del producto que anteriormente fue comprado. Además, si la empresa cuenta con un control sobre la calidad de sus productos se puede llegar a definir un promedio de la cantidad de productos que vienen dañados y el por qué, de manera que se puede intentar arreglar la

problemática presente y que no siempre se tenga que registrar un monto de pérdida por problemas de calidad del producto.

Impuestos de licores

Cuando, por otra parte, se realizan importaciones y exportaciones de productos se tiene que pagar una suma de dinero adicional para que pueda transportarse los productos, en el caso de productos envasados como bebidas con alcohol y con alcohol deben de pagar varios montos

Según la Dirección General de Aduanas (2023), existen diversos impuestos obligatorios que deben de pagar para la importación de productos, entre las más destacadas está el impuesto selectivo de consumo que “es un impuesto sobre el valor de las transferencias de las mercaderías comprendidas en los anexos 1, 2 y 3 de la Ley de Consolidación de Impuestos Selectivos de Consumo, No. 4961” (p. 6); el impuesto Específico que “es un impuesto por unidad de consumo para bebidas alcohólicas, no alcohólicas envasadas” (p. 10), establecido en la Ley N° 7972.

Y los impuestos que son dirigidos a instituciones como el impuesto INDER que “es un impuesto para las bebidas alcohólicas (excepto vino), cervezas, bebidas carbonatadas, refrescos gaseosos y cigarrillos” (p. 7) establecido en la Ley 9036 del Diario Oficial La Gaceta No. 103; y el impuesto IFAM Ad Valorem que “es un impuesto sobre los licores a favor del Instituto de Fomento y Asesoría Municipal”, pero “las cervezas están exentas del impuesto” (p. 9), definido en la Ley No. 10 del Diario Oficial La Gaceta No. 230.

Como se explicó anteriormente, no todos los impuestos deben ser pagados por los mismos productos, pero en el caso de empresas distribuidoras que compran variedad de productos tienen que pagar sumas elevadas de impuestos, que no puede evitar pagar, para que sus productos ingresen al país, además de tarifas adicionales por los servicios aduaneros que son necesarios para nacionalizar los productos y que puedan ser vendidos sin problema alguno por las empresas costarricenses.

Impuesto sobre el Valor agregado

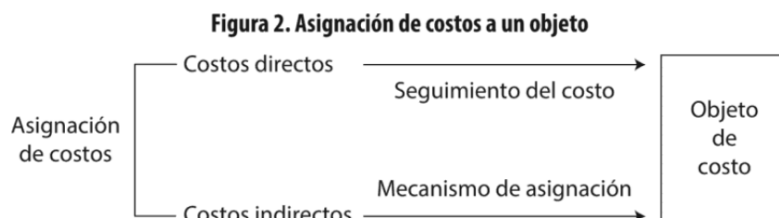
Según el Ministerio de Hacienda (2023) el IVA “se aplica en la venta de bienes y en la prestación de servicios realizados en el territorio nacional” (p. 1). Y agrega que en “los artículos 8 y 9 de la Ley del Impuesto sobre el Valor No.6826, indica cuáles bienes y servicios se encuentran exentos y no sujetos respectivamente” (p. 1). Pero de igual forma, en el 2023 las bebidas alcohólicas, refrescos y vinos deben de pagar el 13% de IVA, lo cual resulta desfavorable porque pueden mantener el precio de venta, pero van a tener menos utilidades de las esperadas o bien pueden aumentar el precio del producto, pero se pueden ver afectadas las ventas.

Asignación de Costos

Burbano (2019) explica el propósito de los costos

Consiste en asignar a cada unidad de producto una participación razonable del total del costo incurrido por la empresa, y se utiliza básicamente para la valoración de inventarios en el estado de situación financiera, así como en la determinación del costo de ventas para la elaboración del estado de resultados (p. 21)

Para realizar una buena asignación de costos se necesita de información relevante, la cual permita determinar el costo individual de cada producto, tomando en cuenta que con la documentación se puede determinar si en el transcurso de la producción algún producto está presentando problemas, ya sea, que se necesiten muchos recursos o si se tarda mucho en producir en comparación a otros productos, por lo que puede ocurrir que se determine qué no tan rentable para la empresa como se pensaba en un inicio.

Figura 1. Proceso de asignación de costos

Nota: Imagen tomada del libro “Costeo con base en proceso productivos” escrito por Toro, 2023.

Control de costos

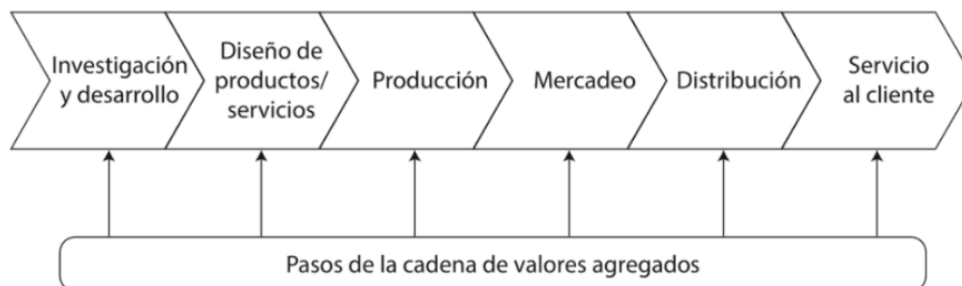
El control de costos es de ayuda a la empresa al momento de realizar cambios en la asignación de costos. Además, Burbano (2019) agrega que el control “se refiere al establecimiento de procedimientos de información y de análisis de costos, con el objetivo de proveer una adecuada herramienta de diagnósticos ante los problemas de ineficiencia que pueden presentarse en cualquier momento” (p.22).

Como se indicó anteriormente con un control de costos se puede determinar los gastos incurridos en todo el proceso de producción, por lo que si se analizan estos costos se pueden determinar debilidades que se presentan en el proceso, impidiendo la obtención de los beneficios estimados, por lo que los directivos pueden buscar alternativas que permitan solventar la problemática, práctica que se puede realizar siempre y cuando se pueda mantener la calidad del producto.

Análisis de costos

Se puede tener una visión completa del área productiva con un análisis de costos, debido a que “las empresas generan costos todo el tiempo y se ven obligadas a tomar decisiones sobre el futuro como comprar materia prima, contratar más empleados, adquirir maquinaria nueva, etcétera” (López y Gómez, 2018, p. 84). Además, otra alternativa que se puede generar dentro de la empresa es el desarrollo de nuevos productos, pero se en este caso se debe de tomar en cuenta el proceso que conlleva, el cual se ilustra con la siguiente imagen:

Figura 2. Cadena de valores agregados.



Nota: Imagen tomada de libro “Costeo con base en procesos productivos” escrito por Toro, 2023.

Por otro lado, López y Gómez (2018) dicen que “para poder tomar dichas decisiones es necesario conocer el comportamiento que han tenido los costos durante cierto tiempo” (p. 84), y no solo eso, también se debe de reunir información financiera que permita evaluar los costos reales con los que incurre la empresa, entre los que se puede mencionar, reportes con la cantidad de ventas realizadas, la utilidad generada por cada producto y muchos otros aspectos que pueden ayudar a tener un panorama más completo del comportamiento de los costos, tanto en el proceso de elaboración como en el momento de la venta del artículo.

Capacidad empresarial

Vásquez et al. (2018) explican que “la capacidad empresarial se asocia con la inteligencia empresarial y caracteriza un conjunto de rasgos que le permiten a una persona natural, o jurídica, asumir posturas frente a cambios en el entorno” (p. 116).

En otras palabras, la capacidad empresarial se vincula con la forma en la que los empresarios identifican las oportunidades que se le presentan a la empresa, para poder crecer a nivel de mercado, ya sea por medio de la creación de nuevos productos o servicios, como por medio del desarrollo de nuevos proyectos, pero para ello la empresa debe de estar preparado económicamente y contar con la infraestructura necesaria para poder llevarlo a cabo.

Información financiera

El Consejo mexicano de información financiera (2018) explica que la información financiera “es información cuantitativa, expresada en unidades monetarias y descriptiva, que muestra la posición y desempeño financiero de una entidad y cuyo objetivo esencial es el de ser útil al usuario general en la toma de decisiones económicas” (párr. 4).

En la mayoría de los casos, la información financiera es presentada por medio de los estados financieros, debido a que es la manera más exacta y completa que se puede presentar, pero existen otros documentos como reportes e informes, los cuales también contienen información comprobable, estable y fiable, por lo que se tiene la certeza de que son transacciones necesarias para el desarrollo de la entidad y que son datos que le permiten a la administración llevar a cabo una adecuada toma de decisiones.

Ejemplo de información financiera

Presupuestos

Toro (2023) define que un presupuesto “es la expresión cuantificada del plan de acción y constituye una herramienta adecuada para la coordinación e implantación de este plan o proceso de producción” (p.3), ya sea a corto, mediano o largo plazo y es necesario desarrollarlo antes de llevar a cabo un proyecto porque nos ayuda a invertir de manera más eficiente los recursos de la empresa.

Por otro lado, los presupuestos nos ayudan a conocer y analizar los montos que fueron establecidos inicialmente para comenzar un proyecto, que en la mayoría de los casos es la implementación de nuevos productos o servicios, por lo que se puede tener una visión de lo que la empresa va a gastar y en caso de que el monto se salga del valor monetario correspondiente a los recursos disponibles se puede buscar realizar una reducción de costos, ayudando a evitar futuras pérdidas económicas.

Reportes de ventas

Asimismo, Ortiz et al. (2019), comentaron que “elaborar informes de gestión y reportes es una parte vital del proceso de ventas y no debe de minimizarse ni dejarse de lado” (p. 329). Además, agrega que dentro de los reportes se debe de mencionar “la cantidad de clientes atendidos, ventas cerradas, ventas en proceso, ventas caídas, monto de las operaciones, tipologías de unidades más vendidas, etc.” (p. 329)

Con los reportes de ventas se puede visualizar numéricamente muchos aspectos importantes que permiten conocer no solo la situación económica de la empresa, debido a que por ejemplo, en los estados financieros se ve únicamente el total de venta, pero en estos documentos también se puede observar información más detallada de cada transacción como sería el caso de a qué persona se le vendió y la cantidad vendida. Por otro lado, la administración puede realizar un análisis de la estrategia de venta y en caso de no presentar problemas se puede dar paso al ingreso de nuevos productos.

Estados Financieros

La IFRS (2019) dice que los estados financieros “son aquellos que pretenden cubrir las necesidades de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información” (p. 6).

Los estados financieros reflejan la contabilidad de la entidad de forma mensual o anual, en ellos se muestran las actividades económicas de la entidad, de manera que al momento de analizarlos se pueden comparar con meses anteriores o estados financieros de años anteriores evaluando los posibles cambios que presenta la compañía, ya sea para bien o para mal, además de mostrar información de las ventas, ganancias o pérdidas, adquisiciones y demás, lo cual ayuda a que se realice un debido diagnóstico para poder tener un criterio acerca de las mejoras que se deben de hacer.

Tipos de estados financieros

Estado de situación financiera

Guajardo y Andrade (2018), mencionan que el estado de situación financiera “presenta la información necesaria para tomar decisiones de inversión y financiamiento” (p. 53). Este estado muestra la clasificación de los elementos financieros, y permite ver de manera superficial la economía del negocio, además, si se realiza una comparación con meses anteriores, se puede notar el cambio que hay en cada cuenta, ya sea si el valor aumentó o disminuyó.

Estado integral de resultados

Guajardo y Andrade (2018) comentan que con el estado de resultados se “determina la diferencia entre los ingresos y los gastos contables” (p. 50). En otras palabras, se muestran todos los resultados que da la actividad que desarrolla la empresa, por lo que al momento de tomar lo que gastaron, más lo que recibieron se debe de tener por resultado una posible utilidad y pérdida, de manera que se determina si la actividad es rentable o no.

Estado de cambios en el patrimonio

Adicional, Guajardo y Andrade (2018) describen el estado de cambios en el patrimonio como un “estado financiero básico que desglosa las cuentas que han generado variaciones en el capital contable” (p. 52). Al igual que los otros estados financieros su propósito es mostrar los cambios de capital de la empresa, ya sea por el aumento o disminución de cuentas tales como los aportes de socios, impuestos, reservas legales, entre otros.

Estado de flujo de efectivo

Guajardo y Andrade (2018) definen el estado de flujos de efectivo es un “informe que desglosa los cambios en la situación financiera de un periodo a otro e incluye las entradas y salidas de efectivo para determinar el cambio en esta partida” (p. 54). Adicional, refleja la capacidad que tiene la compañía de generar efectivo, con cuánto dinero cuenta el negocio y también si se hace un análisis de la situación financiera se puede llegar a evaluar la liquidez que tiene la entidad en la actualidad.

Notas a los estados financieros

Guajardo y Andrade (2018) dan a conocer que las notas a los estados financieros “explican con mayor detalle, situaciones especiales que afectan ciertas partidas dentro de los estados financieros” (p. 57). Las notas son un tipo de informe en el que se explican a detalle montos mencionados dentro de los otros estados financieros, por lo que cada nota se enumera generando un apartado para cada una de las aclaraciones que debe dar el contador, generando información adicional necesaria para generar una mayor comprensión al usuario que lo lea.

Sistema de Costos

Hargadon y Múnera (1992), citados por Rincón en su libro del (2022), definen el sistema de costos de la siguiente manera:

El conjunto sistemático de procesos con que se recopilan los datos de consumos, egresos y productividad de la empresa para adjuntarlos, por medio de un modelo de costeo, a los productos y reconocer los ingresos y las utilidades individuales y generales, definiendo indicadores financieros de costos que sirvan para la toma de decisiones gerenciales. (p.25)

Además, Rincón (2022) agregó que:

El sistema de costeo depende de las necesidades de información y control que requiere la gerencia sobre las actividades y dependencias de la empresa, por esa misma razón, se debe proyectar un sistema de costos acorde con las necesidades de la gerencia y la dirección. (p.29)

Por lo general, se piensa que en todas las empresas se va a establecer un mismo sistema o por lo menos con la misma estructura, pero esto no puede ser establecido de esta forma, debido a que no todas las empresas desarrollan la misma actividad, ni mucho menos comercializan los mismos productos, por esta razón es que si se comparan varios sistemas se pueden encontrar similitudes entre ellos, pero nunca van a ser exactamente iguales en cada aspecto mencionado.

Tipos de sistemas de costos

Costos por órdenes de trabajo

Este sistema por órdenes de trabajo “se usa en el sistema de producción por pedidos en cantidades limitadas. Cada pedido supone una orden de trabajo donde se acumulan los costos causados, con el fin de saber la utilidad o pérdida y la estimación de precio de venta según las utilidades deseadas” (Palacios, 2019, p. 61). Se recomienda que al utilizar este método se elabore un registro de cada pedido, el cual incluya las especificaciones del cliente, los costos incurridos en su elaboración y la cantidad solicitada.

Asimismo, este método de trabajo es recomendado para negocios cuya actividad se basa en órdenes, por ejemplo, para negocios dedicados a la elaboración de mobiliario, maquinaria, de impresión o incluso industrias constructoras, las cuales llevan órdenes por separado, creando mercadería única, ajustada a las necesidades y deseos de cada cliente, adicional debe ser considerado que los costos administrativos no son considerados dentro de las órdenes de clientes.

Costos por procesos

“Se usa en el sistema de producción en serie, el costeo por procesos en donde los procesos son continuos. Los costos unitarios obtenidos son el resultado de dividir el costo de un periodo entre el número de unidades producidas” (Palacios, 2019, p. 61). Este tipo de producción es más simple y menos costosa porque al no haber trabajos específicos la empresa puede comprar grandes cantidades de materiales y elaborar muchos productos del mismo tipo.

Por otra parte, cuando un negocio trabaja al por mayor, los costos unitarios son determinados de diferentes formas, debido a que no se sabe con exactitud cuánto se gastó por cada artículo, por lo que se toman los costos totales y se dividen entre la cantidad producida de un periodo determinado, además si se manejan varios procesos es recomendable desarrollar varias cuentas dependiendo de la cantidad de procesos con los que cuenta el área de producción.

Otros elementos de los modelos de costeo

Mercadería

Las mercancías “son todos aquellos valores que se hacen objeto de compra o venta y son propiedad de la entidad. Esta cuenta aumenta cuando la empresa compra o le devuelven mercancías y disminuye cuando vende o devuelve mercancías” (Suaste, 2022, p. 65). Para los modelos de costeo las mercancías son el equivalente a los productos producidos por la entidad para la venta y a nivel contable se pueden encontrar con el nombre de inventarios o de mercadería disponible para la venta.

Sin embargo, desde el punto de vista del mercado, la mercadería son productos o bienes que se pueden vender para poder obtener ingresos, con los cuales se pueden comprar más productos o bien mejorar aspectos de la empresa que tienen un valor monetario. Además,

cabe recalcar que la mercadería de una empresa debe ser no solo llamativa para el público, sino que también debe de contar con un precio accesible tanto para el crecimiento de la empresa, como para el consumo del público.

Mercadería nacionalizada

La mercadería nacionalizada se puede ver como los productos importados que tienen los permisos necesarios para ser vendidos dentro de Costa Rica. Una noticia escrita por Esquivel (2021) y publicada en la página de la Cámara de Comercio de Costa Rica y de Exportadores (CADEXCO) explica que “actualmente las importaciones pueden ser nacionalizadas en el punto de ingreso o también se trasladadas a los 0 depósitos aduaneros que se encuentran distribuidos por toda el Gran Área Metropolitana (GAM) mediante la figura de “transito aduanero” (párr. 11).

Sin embargo, da a conocer que el daño que puede causar el proyecto “sería el aumento de los costos logísticos de las micro y pequeñas empresas, que operan en el GAM” (párr. 5) lo cual, actualmente es un hecho, debido a que los importadores no deben de pagar solo elevados impuestos, si no que deben de pagar montos adicionales por almacenar y nacionalizar los productos, gastos que le impiden al importador crecer económicamente al ritmo que ellos desean, porque les resulta más difícil recuperar el dinero invertido.

Punto de equilibrio

García (2020) define el punto de equilibrio como el punto “donde los ingresos totales son iguales a los costos totales; es decir, el volumen de ventas con cuyos ingresos se igualan los costos totales y la empresa no reporta utilidad, pero tampoco pérdida” (p.272). Además, determinar el punto de equilibrio es fundamental porque de esta práctica se pueden obtener montos relacionados con la cantidad de mercadería que deben vender y los precios indicados para evitar pérdidas financieras. De esta manera la administración puede tener una visión de la rentabilidad de la compañía y tomar decisiones en base a los resultados obtenidos.

Figura 3. Formula del punto de equilibrio.

$$\left(\begin{array}{l} \text{Precio} \\ \text{de venta} \times \text{Unidades} \\ \text{por unidad} \end{array} \right) - \left(\begin{array}{l} \text{Costos} \\ \text{variables} \times \text{Unidades} \\ \text{por unidad} \end{array} \right) - \text{Costos} = \text{Utilidad antes} \\ \text{fijos} \qquad \qquad \qquad \text{de impuestos}$$

Nota: Imagen tomada del libro “Contabilidad de Costos. Un enfoque en dirección” escrito por García, 2020.

Por otra parte, la administración de la compañía debe de tomar en cuenta que el punto de equilibrio se puede ver alterado por el precio de venta, debido a que si se determina un precio más elevado se van a necesitar menos unidades y hay más probabilidades de obtener ganancias; sin embargo, si por alguna circunstancia la administración determina que hay que disminuir el precio de venta, deberán vender más unidades y a su vez, se les va a hacer más complicado generar utilidades.

Precio de venta

Cuevas (2022) comenta en su libro que “la empresa deberá de estar muy atenta a los precios de los competidores, así como a sus posibles cambios y a fijar precios iguales o más bajos; también puede poner precios superiores, siempre que se diferencia de la competencia (en calidad o en servicio posventa)”. Además, agrega que “el precio que se fije al final ha de ser suficiente para cubrir costes de producción y venta, pues de lo contrario la empresa incurrirá en pérdidas” (p. 22)

El precio de venta debe de ser determinado tomando en consideración dos aspectos: que permitan cubrir los costos incurridos y que sea llamativo para el público. Sí el precio es muy elevado pueden buscar otro producto más económico, por lo que no lo van a comprar, pero, a su vez, si el precio es muy bajo puede ser considerado de mala calidad y no va a traer ningún beneficio a la entidad, por lo que lo mejor es determinar un balance al momento de establecer el precio.

Ingresos

Sarfó et al. (2021) dicen que los ingresos “corresponden a la cantidad de dinero percibida por la organización como resultado de las actividades propias del desarrollo de su objetivo social. Se dan en forma de ventas, honorarios, intereses, dividendos, arriendos, regalías, etc.” (p. 55) Los ingresos dentro de la información financiera también se puede encontrar denominado como efectivo o cuentas por cobrar, que son cuentas donde se distribuye el dinero según las condiciones de la venta, si esta fue concretada a contado o a crédito.

Además, Guajardo y Andrade (2018) agregan que “la mayoría de las veces, si no se concede crédito, el nivel de ventas disminuye, pero lo más relevante de otorgar crédito consiste en administrar correctamente los cobros para evitar quedarse sin efectivo disponible” (p. 310). Lo anterior permite explicar que no es incorrecto hacer uso del crédito, lo inadecuado es no recuperar ese dinero, ya que de él depende el desarrollo de la compañía a futuro y puede generar la gran diferencia entre obtener utilidades o pérdidas económicas.

Utilidades o pérdidas financieras

Guajardo y Andrade (2018) definen las utilidades o pérdidas como la “diferencia entre los ingresos y los gastos”. En los estados financieros las utilidades o pérdidas son el resultado de las ganancias o pérdidas que ha obtenido la entidad por el desarrollo de su actividad principal como, por ejemplo, la venta de productos, y en ambos casos la administración puede utilizar los resultados como una guía para la toma de decisiones, más que todo basado en la disponibilidad económica del negocio.

Asimismo, en el caso de que la empresa tenga utilidades las puede utilizar para el desarrollo de nuevos productos, inversiones en nuevo equipo o desarrollo de proyectos; pero, por el contrario, si la empresa sufre pérdidas financieras estas deben ser consideradas como una advertencia por el área administrativa, debido a que se debe tomar en cuenta que, si no se realiza algún cambio (por ejemplo, evitar incurrir en gastos innecesarios, o el desperdicio

de materiales), la entidad puede sufrir grandes consecuencias tales como la quiebra de la empresa.

Quiebra

Cuando se habla del término quiebra, por lo general, se deduce que la empresa no tiene cómo pagar sus obligaciones y que los ingresos son insuficientes para realizar los pagos correspondientes para el mantenimiento del negocio, por lo cual se debe hacer el cierre total de la empresa. En parte, esa definición no es del todo correcta, porque la quiebra de una entidad es mucho más que solo el cierre de las puertas. Al respecto, Hoyo (2022) agrega en su libro lo siguiente:

El riesgo de quiebra puede venir explicado por diversas situaciones que pueden darse conjuntamente o de manera separada. Concretamente, serían tres: un aumento recurrente de pérdidas contables que acaban lastrando las cifras del patrimonio neto; un endeudamiento excesivo o descontrolado y/o una situación de falta de liquidez motivada por una demora en el cobro y casos frecuentes de impagos. (p. 297)

Además, es de suma importancia conocer que, cuando una empresa se declara en quiebra el negocio se ve envuelto no solo en situaciones legales, sino también en problemas con los acreedores y empleados, debido a que, al llegar a un proceso de liquidación, el dueño debe de tomar el fondo de emergencia o vender sus bienes de manera en que pueda pagar las obligaciones tales como deudas e indemnizaciones de los trabajadores, los cuales permiten pasar al cierre total de la entidad.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

Se muestra en este capítulo el enfoque que se le va a dar a la investigación, además de presentar conceptos que ayudan a comprender la estructura y elementos de apoyo para poder desarrollar el tema de investigación.

Enfoque cuantitativo

Niglas (2010, citado por Hernández y Mendoza, 2018), indica que en la ruta cuantitativa “se vinculan conteos numéricos y métodos matemáticos” (p. 5), además Hernández y Mendoza (2018) agregan que “la ruta cuantitativa es apropiada cuando queremos estimar las magnitudes u ocurrencias de los fenómenos y probar hipótesis” (p.6).

Diseño

No experimental

Hernández y Mendoza (2018) en su libro explican que la investigación no experimental se refiere a “estudios en los que no hacer variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables” (p.175). En otras palabras, cuando se realiza una investigación de tipo no experimental se hace uso de la información o datos de forma natural.

Cuando se menciona que se deben de utilizar los datos en su forma natural a lo que se refiere es que el investigador solo puede observar los datos tal y como están, no se pueden alterar ni modificar los datos, porque pueden alterar los resultados, además este tipo de investigación es utilizada mayormente cuando el investigador desea realizar análisis numéricos, en los cuales se debe de tomar información de la entidad y determinar cambios que surjan con el pasar de los periodos de tiempo.

Longitudinal

Hernández y Mendoza (2018) definen los diseños longitudinales como “estudio que recaban datos en diferentes puntos del tiempo para realizar inferencias acerca de la evolución del problema de investigación o fenómenos, sus causas y sus efectos” (p. 180). Cuando se refiere al diseño longitudinal lo que se habla es que se realiza una recopilación del mismo dato, pero en diferentes periodos, pueden ser anuales, trimestrales o mensuales, por lo que en el estudio se pueden realizar comparaciones de diferentes datos, pero de la misma variable.

Diseño panel

Cuando se refiere al diseño panel se dice que “toda una población o grupo es seguido a través del tiempo” (Hernández y Mendoza, 2018, p. 183). Lo que quiere decir, que en este caso se observan datos de un mismo grupo, individuos o variables a lo largo de un periodo de tiempo, de manera que se pueden analizar los cambios que surjan y que posteriormente el estudio permita darle seguimiento.

Población y muestra

Población

Hernández y Mendoza (2019), mencionan que “las poblaciones deben de situarse de manera concreta por sus características de contenido, lugar y tiempo, así como accesibilidad” (p. 199). A su vez, es un conjunto de personas de las cuales se desea obtener información vital para la investigación, en este caso la población definida es el personal financiero y administrativo.

Muestra

Hernández y Mendoza (2018), definen la muestra como “un subgrupo de la población o universo que te interesa, sobre el cual se recolectarán los datos pertinentes y, se deberá ser representativa de dicha población” (p. 196). La muestra facilita la obtención de la información, porque son las personas necesarias o vinculadas a la investigación, en este caso se recolectarán datos con ayuda del departamento de contabilidad y la gerencia.

Muestra probabilística

Hernández y Mendoza (2018), dicen que una muestra probabilística es un “subgrupo de la población en la que todos los elementos de esta tienen la misma posibilidad de ser elegidos” (p.200). El muestreo probabilístico es recomendable debido a que todos los individuos entrevistados tienen la misma probabilidad de ser elegidos o ser tomados en cuenta.

Instrumentos

Los instrumentos son recursos “que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente” (Hernández y Mendoza, 2018, p. 228). Por otra parte, las entrevistas, cuestionarios, observación y muchos otros métodos son vitales para poder obtener información necesaria para dar desarrollo a la investigación.

Entrevistas

Hernández y Mendoza (2018), indican que “el investigador entrevista a una persona, analiza los datos que obtuvo y deriva conclusiones” (p. 9). La entrevista se encuentra conformada por una serie de preguntas abiertas que permiten obtener respuestas más detalladas de las incógnitas que se tienen del tema de investigación, por ejemplo, en el caso de una empresa se puede obtener información referente al funcionamiento, documentación y

conocimiento del personal, permitiendo obtener información suficiente para desarrollar conclusiones.

Cuestionarios

Bourke, Kirby y Doran (2016, citado por Hernández y Mendoza, 2018) dicen que “un cuestionario es un conjunto de preguntas con respecto de una o más variables a medir” (p. 250), por lo general, a la muestra seleccionada se le entrega una hoja con una serie de preguntas cerradas, que permiten verificar el conocimiento que tienen las personas sobre el tema, o de igual forma conocer información importante que permita encontrar respuesta al problema de investigación.

Observación

Existen en las investigaciones diversas formas de obtener información no solo por medio de preguntas sino también por medio de la observación, la cual Hernández y Mendoza definen que “este método de recolección de datos consiste en el registro sistemático, válido y confiable de comportamientos y situaciones observables, a través de un conjunto de categorías y subcategorías” (p. 290). En este caso se estarían recolectando datos por medio de los estados financieros, reportes y presupuestos.

Proceso de recolección de datos

Se van a seguir diversos pasos para la recolección de datos, los cuales son de ayuda para tener un orden en cómo se va a obtener la información y para qué se va a utilizar los datos obtenidos. El proceso es el siguiente:

- Seleccionar el área de estudio y el personal a entrevistar
- Elaborar cuestionarios y entrevistas que permitan conocer aspectos importantes de la entidad, esto por medio de una visita a la empresa

- Solicitar documentación adicional la cual permita evaluar la situación financiera actual de la empresa
- Realizar un análisis de la información brindada por parte del personal de la compañía
- Digitar la información y los datos importantes para la investigación por medio de tablas, gráficos, cuadros u otros métodos que nos permitan desarrollar conclusiones y recomendaciones sobre el tema de estudio
-

Fuentes de información

Fuentes primarias

Comentan que “las referencias o fuentes primarias proporcionan datos de primera mano, pues se trata de documentos que incluyen los resultados de los estudios correspondientes” (p. 72) además comenta que se puede buscar “en internet fuentes primarias en centros o sistemas de información y bases de referencias y datos” (p. 72). En este caso las fuentes primarias que se utilizarán son documentación, tablas, gráficos y cuadros relacionadas con el tema de investigación.

Fuentes secundarias

Hernández et. al (2010, citado por Ulate y Vargas, 2018) ejemplifican las fuentes secundarias como “comentarios de libros, tesis, disertaciones y otros documentos especializados” (p.74) o también pueden ser “índices que incluyen datos de las referencias y un breve resumen de cada una” (p. 74), por lo que el investigador utiliza la información que se acople a su necesidad, en este caso se van a utilizar libros y tesis que sirvan de complemento para la investigación.

Cuadro de variables

Objetivos Específicos	Unidad	Categorías	Definición conceptual	Instrumentalización
Investigar los <u>costos</u> de la entidad mediante reportes.	Costos	<ul style="list-style-type: none"> Costos según lineamientos Tipos de costos: <ul style="list-style-type: none"> Costos fijos Costos variables Costos totales Costos mixtos Costos unitarios 	Rincón et al. (2019) estipula que el costo “se percibe como un egreso sin fundamento, puesto que no se dimensiona que de estos dependen los ingresos; por lo tanto, todo costo proyectado es un beneficio presente y/o futuro, de otra manera no se realizaría el egreso” (p.20)	<p>Cuestionario a los contadores y dueños: De la pregunta 1 a la pregunta 11</p> <p>Entrevista al contador: De la pregunta 3 a la pregunta 6</p>
Comparar los costos y las ventas con la <u>información financiera</u> adquirida para determinar el posible rango de ganancia.	Información financiera	<ul style="list-style-type: none"> Tipos de información <ul style="list-style-type: none"> Presupuestos Estados financieros Reportes de ventas 	Según el Consejo Mexicano de información financiera (2018), dice que la información financiera “es información cuantitativa, expresada en unidades monetarias y descriptiva, que muestra la posición y desempeño financiero de una entidad y cuyo objetivo esencial es el de ser útil al usuario general en la toma de decisiones económicas (párr. 4)	<p>Cuestionario al contador: De la pregunta 12 a la pregunta 18</p> <p>Entrevista a los dueños: Preguntas 1 y 2</p>
Proponer un <u>modelo de costos</u> por medio de una guía de implementación para	Modelo de costos	<ul style="list-style-type: none"> Tipos de modelos de costos <ul style="list-style-type: none"> Por órdenes de trabajo 	Hargadon y Múnera (1992, citado por Rincón et. al, 2022), definen el modelo de costos como “el conjunto	<p>Cuestionario a los contador y dueños: De la pregunta 19 a la pregunta 23</p>

<p>poder obtener costos adecuados de producción.</p>		<p>Por procesos</p>	<p>sistemático de procesos con que se recopilan datos de consumos, egresos y productividad de la empresa para adjuntarlos, por medio de un modelo de costeo, a los productos y reconocer los ingresos y las utilidades individuales y generales, definiendo indicadores financieros de costos que sirvan para la toma de decisiones gerenciales (p. 25)</p>	
--	--	---------------------	---	--

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

Se presentan a continuación los resultados obtenidos con la ayuda de los instrumentos financieros y la colaboración del personal, conformado por dos contadores y los dos dueños de la empresa. Información útil para conocer la situación financiera de la empresa, la comunicación que existe entre el personal y datos referentes a los costos que se manejan dentro de la compañía. Datos que luego de ser analizados van a brindar el conocimiento necesario para proceder con la elaboración de las conclusiones y recomendaciones.

Cuestionarios para los contadores

Tabla 1. *Cuestionario dirigido a los contadores.*

Preguntas	Respuesta
1. ¿Cuenta la empresa con un sistema contable?	No
2. ¿Existe identificación de los costos fijos, variables e indirectos?	Sí
3. ¿Se registran como costos, gastos aduaneros que se pagan por adquirir el producto?	Sí
4. ¿Se registran los impuestos de importación dentro de los costos?	Sí
15. ¿Se hace registro de mercadería deteriorada o vencida?	Sí

Fuente: Elaboración propia (2023).

Para la pregunta 1 (anexo 1) ambos contestaron que no, el contador externo comentó que solo existe unos recuadros de Excel para saber cuáles son los costos que con los que incurre la empresa las veces que han importado productos desde Estados Unidos o España, y la contadora de planta comentó que ella no había visto ningún sistema relacionado a costos.

Para la segunda pregunta (anexo 1) contestaron que sí hay una identificación de cuáles costos son fijos y variables, dentro de los cuales consideran como costos variables el monto de los productos y unos gastos que algunas veces pagan, pero otras veces no, y de igual forma identifican como costos fijos, el flete, servicios aduaneros, impuestos de licores y otros gastos

como etiquetas que le colocan a los productos cuando los nacionalizan, costos necesarios para que la empresa pueda comenzar su distribución sin problemas.

Para la pregunta 3 (anexo 1) comentan que efectivamente son registrados como costos los gastos aduaneros, entre los que se incluyen timbres, almacenaje, transporte y pequeños gastos por nacionalizar el producto como etiquetas.

Como fue mencionado anteriormente para la pregunta 4 (anexo 1) ambos contestaron que sí se registran los impuestos de importación como un costo fijo, el contador externo comenta que lo único es que en algunas ocasiones hay algunos impuestos que no se pagan, dependiendo del producto que se importe, pero que en su mayoría siempre son los mismos impuestos.

Por último, para la pregunta 15 (anexo 1) los contadores dicen que sí se debe hacer registro de la mercadería deteriorada o vendida, porque debe quedar en evidencia lo que sucedió con el inventario, que por alguna razón externa, no pudo ser vendido, sin embargo, añaden que por el momento no han tenido que registrar ningún artículo dentro de la categoría de productos deteriorados o vencidos.

Cuestionario para los dueños

Tabla 2. *Cuestionario para los dueños.*

Preguntas	Respuestas
8. ¿Se encuentra usted informado del tratamiento que se les dan a los costos de la empresa?	Sí
9. ¿Considera que en los documentos contables se da un adecuado tratamiento de los costos?	Sí
17. ¿El precio de venta es fijado con base a los costos o los precios de la competencia?	Competencia

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Al igual que los contadores los dueños tuvieron las mismas respuestas, porque comentan que por lo general hablan sobre todos los temas referentes a la empresa para tener el punto de vista de ambos y llegar a un acuerdo en el que la empresa salga lo más beneficiada posible.

En la pregunta 8 (anexo 1) los dueños respondieron que sí se encuentran informados del tratamiento que se le dan a los costos de la empresa, ya que uno de ellos comentó que les ayuda a tener una visión sobre lo que pueden y no hacer dentro de la empresa, además el otro agregó que entre las tareas del contador externo está realizar un recuadro con el cual ellos puedan visualizar los costos con los que se incurre y que a su vez le sirva al contador en caso de necesitarlo para algún tipo de registro o revisión.

Tomando como apoyo lo que mencionaron en la pregunta anterior consideraron en la pregunta 9 (anexo 1) que en los documentos contables se les daba un adecuado tratamiento a los costos debido a que cuando tienen reuniones para explicar temas económicos de la empresa el contador utiliza los cuadros que le son solicitados para explicar qué es lo que se hace y cómo se clasifican los costos incurridos.

Adicional para la pregunta 17 (anexo 1) comentan que en un inicio plantearon fijar el precio únicamente con base en la competencia, aseguraron que si se basaban en los costos iba a ser más complicado recuperarse económicamente por los elevados gastos que implica la importación de productos, además de que si los precios son muy elevados el cliente no iba a tomar en consideración el producto por las diversas competencias de la empresa.

Sin embargo, en el momento en el que se fijaron los precios, el contador intervino indicando que, si se desea que la empresa continúe sus labores por bastante tiempo se tiene la obligación de tomar en consideración los montos correspondientes a los costos, de lo contrario la empresa se puede ver envuelta en serios problemas financieros, por lo que finalmente decidieron tomar los precios de la competencia únicamente como una referencia y de igual forma el contador se encargó de revisar los precios antes de lanzar los productos al mercado.

Preguntas dirigidas al personal seleccionado

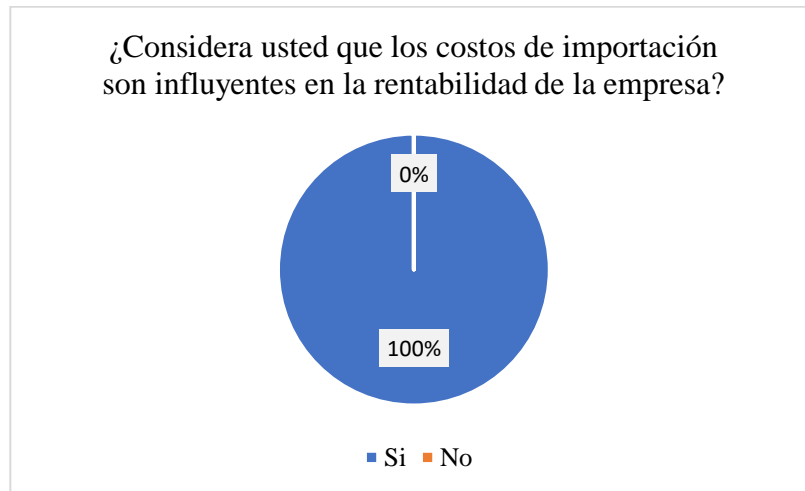


Gráfico 1. Pregunta 5 del cuestionario (anexo 1)

Fuente: Elaboración propia, 2023.

En la pregunta 5 se muestra que el personal considera que los costos son influyentes en la rentabilidad de la empresa, además el contador externo agregó que de los costos depende la economía de la empresa, debido a que, pueden existir dos posibles escenarios, uno en el que si los costos son muy elevados la empresa va a percibir bajos ingresos, o bien, el otro escenario en el que se reducen los costos y logran aumentar la economía de la empresa.

Por otra parte, los dueños tuvieron un punto de vista similar, en el que comentan que, si se logran disminuir los costos, van a obtener más ingresos, los cuales les van a brindar la oportunidad de comprar más artículos, de ser necesario pueden pagar otras obligaciones o invertir el dinero en maquinaria, equipo o personal necesario para el desarrollo de la empresa.

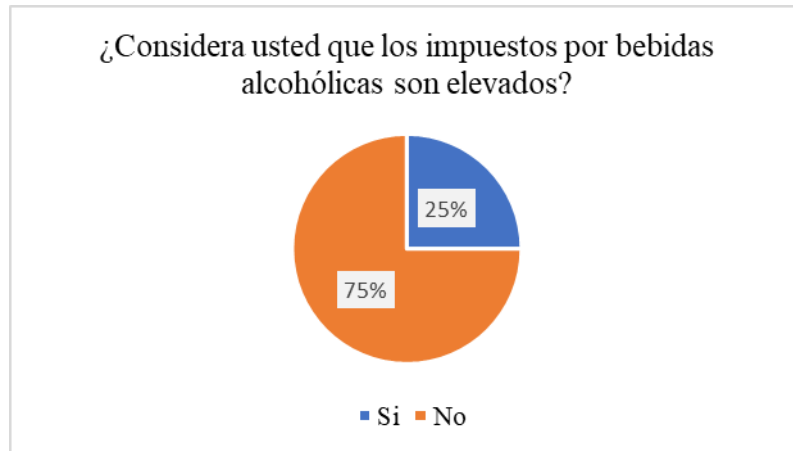


Gráfico 2. Pregunta 6 del cuestionario (anexo 1).
Fuente: Elaboración propia, 2023.

En la pregunta 6 (anexo 1) el 75% de los funcionarios entrevistados marcaron la casilla de no, pero a su vez comentaron que preferían no tomarle mucha atención, debido a que por ser impuestos ellos no tenían otra alternativa más que pagarlo, por otra parte, el contador externo agrega que, aunque se piense que son elevados por parte de ellos no pueden hacer nada para reducirlo, por lo que no se toma en consideración, mientras que la contadora comenta que si son montos elevados, pero que mientras se pueda recuperar el monto pagado con el precio de venta no se va a generar ninguna problemática.

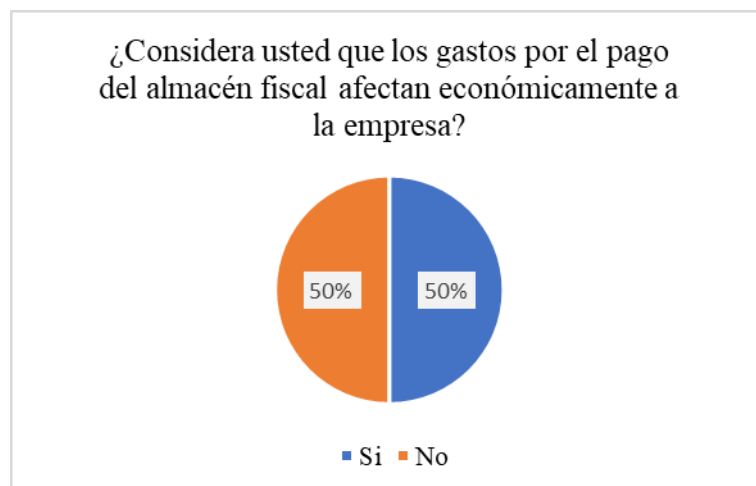


Gráfico 3. Pregunta 7 del cuestionario (anexo 1).
Fuente: Elaboración propia, 2023.

Esta pregunta está 50/50, debido a que el contador externo y la contadora de planta consideran que los gastos percibidos por temas de almacén fiscal a la larga si son elevados porque cuando se desea ingresar o sacar algún producto deben pagar montos adicionales, por lo cual si no sacan toda la mercadería de una sola vez les va a tocar pagar una tarifa cada vez que quieran mover productos, mientras que los dueños de la empresa marcaron que no afectaba económicamente, pero que de igual forma querían reducir esos costos si era posible.

Para reducir la problemática, los dueños pueden tomar en consideración buscar y cotizar algún almacén ubicado cerca de la empresa, en el que puedan desalmacenar la cantidad de productos que deseen, en el momento en que lo necesiten; o bien pueden elaborar un “horario” de salida de productos, el cual permita establecer un orden en la venta de mercadería y que se puedan reducir los gastos actuales.



Gráfico 4. Preguntas 11 del cuestionario (anexo 1).
Fuente: Elaboración propia, 2023.

Las respuestas de la pregunta 11 dan a conocer que los dueños no consideran que los cuadros de Excel que se utilizan actualmente, como documentos oficiales para el control de los costos, comentan que los consideran como un cuadro útil sino que son para tener un orden sobre las importaciones, pero que no lo pueden llamar un reporte o informe como tal.



Gráfico 5. Pregunta 12 del cuestionario (anexo 1).
Fuente: Elaboración propia, 2023.

Para la pregunta 12 el 75% del personal marcó que la empresa cuenta con fechas específicas de compra de productos, sin embargo, la contadora de planta marcó la casilla de no, porque desconoce de esa información, debido a que todavía es nueva y hay algunos temas que no le han sido explicados, como es el caso de esta pregunta.

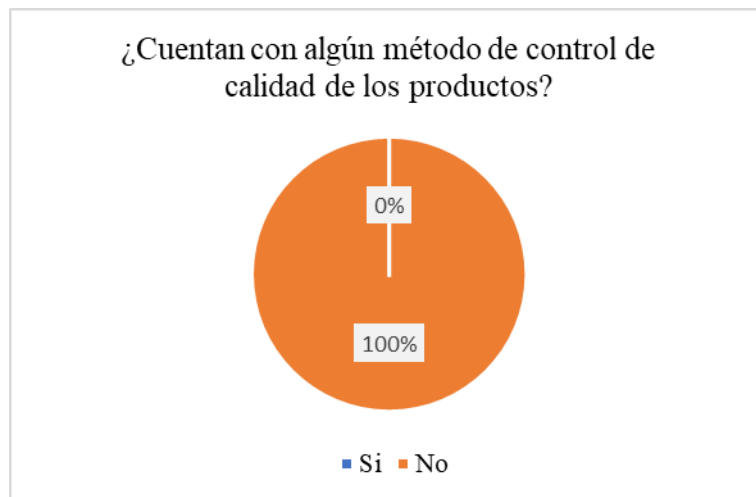


Gráfico 6. Pregunta 14 del cuestionario (anexo 1).
Fuente: Elaboración propia, 2023.

Para la pregunta 14 (anexo 1) todos marcaron que la entidad no cuenta con un método de control de calidad de los productos. Es un tema un poco preocupante, debido a que si en

la aduana no se tiene un control de calidad, ellos pueden estar recibiendo productos con envases golpeados, lo cual causa que, en algunos casos, los supermercados compren las bebidas con la condición de venderlo a un precio más bajo y eso no beneficia a la empresa, por lo que se debería contar con un encargado de control de calidad, para evitar esta alternativa desfavorable.

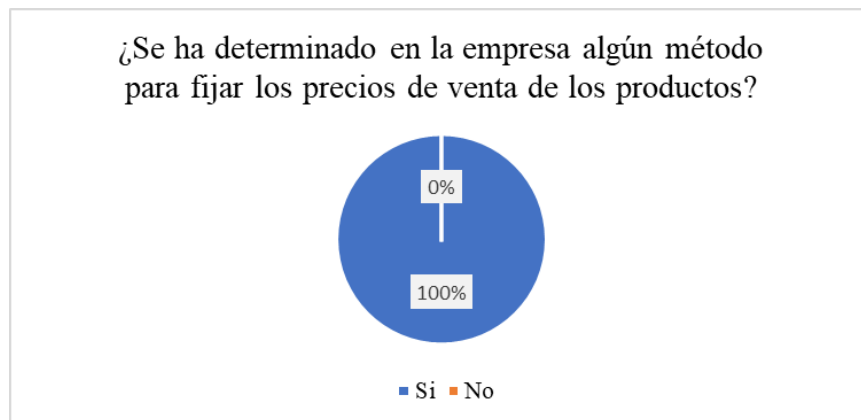


Gráfico 7. Pregunta 16 del cuestionario (anexo 1).
Fuente: Elaboración propia, 2023.

Para la pregunta 16 todos contestaron que sí se han determinado métodos para fijar precios de venta, los dueños comentaron que ellos comenzaron utilizando estudios de mercado y otros métodos para tasar, de manera que pueden estar entre los precios del mercado y que a su vez puedan sacarle un poco de ganancia para poder recuperar por lo menos lo invertido.



Gráfico 8. Preguntas 19 y 20 del cuestionario (anexo 1).

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Para las preguntas 19 y 20 (anexo 1) contestaron el 100% que sí conocen para qué sirve un modelo contable, lamentablemente no han encontrado el momento para desarrollarlo, además el contador agrega que se conoce por lo menos el beneficio principal que es que ayuda a tener una mejor visión de los costos y los dueños agregaron que también les permite tener una mejor toma de decisiones.

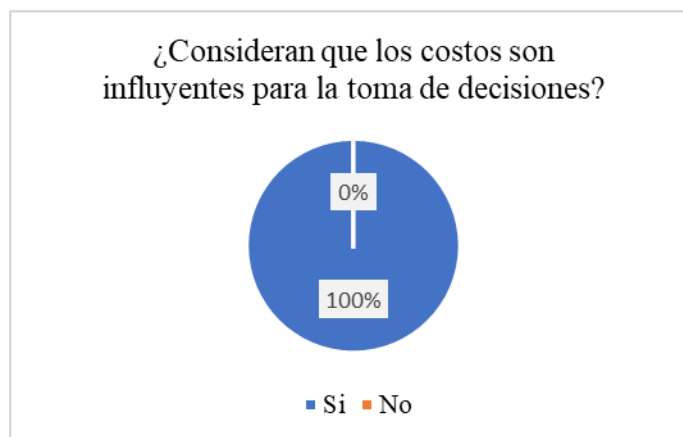


Gráfico 9. Pregunta 21 del cuestionario (anexo 1).

Fuente: Elaboración propia, 2023.

En la pregunta 21 (anexo 1) los cuatro contestaron que sí consideran que los costos son influyentes en la toma de decisiones, además, el contador añadió que se puede analizar si hay algún costo que se pueda reducir y en el momento indicado desarrollar alternativas que permitan modificar el monto total de los costos. Los dueños agregaron que por parte de ellos consideran que con los costos se puede evaluar si los productos son rentables o si es mejor buscar uno que genere más beneficios a la empresa, comparando los costos de los productos actuales con un presupuesto de posibles productos nuevos.

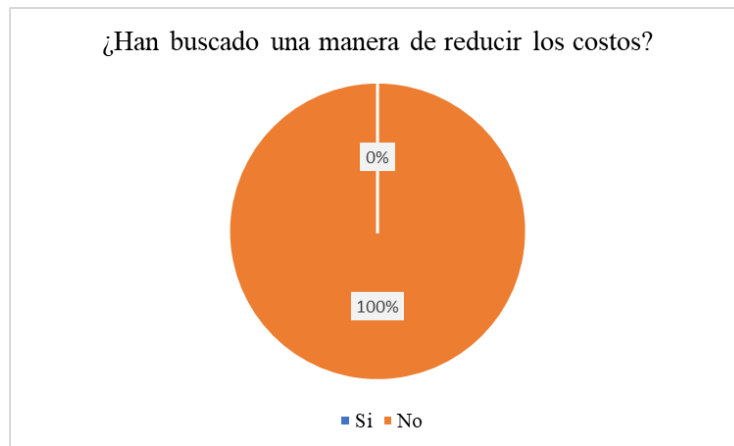


Gráfico 10. Pregunta 22 del cuestionario (anexo 1).
Fuente: Elaboración propia, 2023.

Para la pregunta 22 (anexo 1) todos contestaron que no, por el mismo problema de antes que no tenían tiempo para hacerlo, ya que los dueños comentaron que por ahora están enfocados en otros temas de buscar otros productos que puedan ser distribuidos y que tal vez sean más beneficiosos que las bebidas y que por ello no han tenido tiempo de buscar una alternativa más económica, por otro lado, el contador externo no siempre está en la empresa y la contadora de planta todavía sigue adaptándose a la empresa y por ende la respuesta de la pregunta 23 también iba a ser que no.

Observación

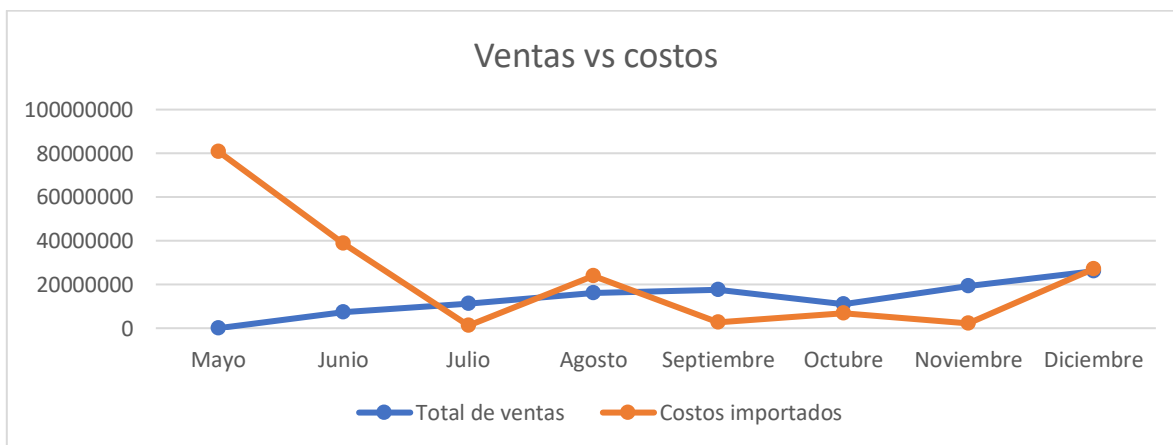


Gráfico 11. Ventas vs costos.

Fuente: Elaboración propia, 2023.

El gráfico indica que la empresa inició su actividad con una gran cantidad de inventario valorado en aproximadamente 80 millones de colones, monto el cual se considera elevado para una compañía que apenas está iniciando su labor. Posteriormente se puede notar que desde junio hasta diciembre la entidad ha tenido ventas, pero que de igual forma en los meses de agosto, octubre y diciembre se realizaron más compras de mercadería, por lo que las ganancias económicas no son notorias. Cabe recalcar que también, por medio de los estados financieros, se determinaron los porcentajes correspondientes a las ventas a contado y crédito.

Tabla 3. *Porcentajes de las ventas a crédito y contado de los meses de junio a diciembre 2023.*

Ventas	Crédito	Contado	Total
Junio	30,22%	69,78%	100%
Julio	45,58%	54,42%	100%
Agosto	71,60%	28,40%	100%
Setiembre	79,89%	20,11%	100%
Octubre	62,79%	37,21%	100%
Noviembre	77,31%	22,69%	100%
Diciembre	79,72%	20,28%	100%

Fuente: Elaboración propia, 2023.

En la tabla se demuestra que la entidad comenzó con sus meses de junio y julio percibiendo más del 50% de las ventas a contado, lo cual es lo indicado porque con ese dinero se puede cubrir los costos invertidos y además se puede utilizar para comprar más mercadería, el problema se presenta después el mes de agosto donde más del 60% de las ventas son a crédito, lo cual da a entender que si no existen entradas de recursos, no se pueden pagar las compras, ni atender los gastos necesario, produciendo a futuro pérdidas económicas y problemas de liquidez.

Conocimiento general de la compañía.

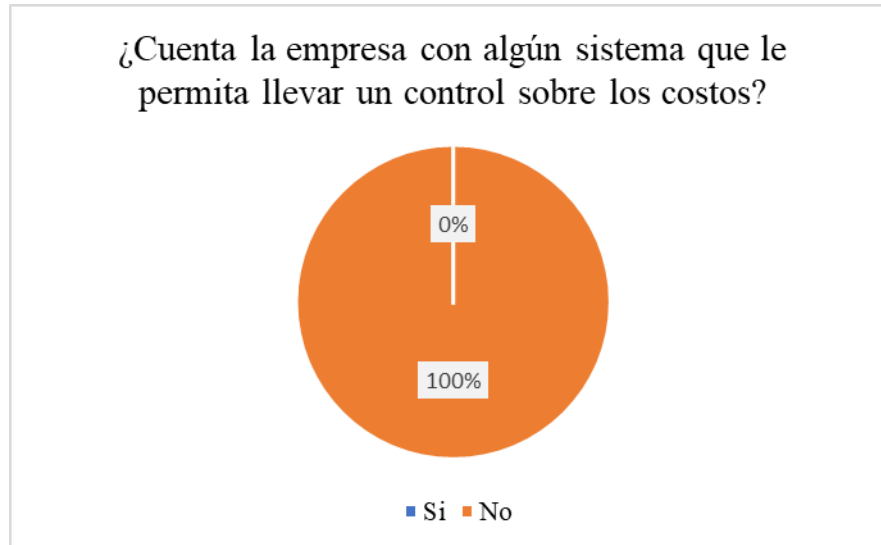


Gráfico 12. Pregunta 10 del cuestionario (anexo 1).

Fuente: Elaboración propia, 2023.

En la pregunta 10 el 100% de la muestra contestó que la empresa no tienen ningún sistema para llevar un control sobre los costos, los dueños añadieron que ellos por ahora para la toma de decisiones y para saber qué costos son los que se incurren, utilizan como referencia los estados financieros y un cuadro de Excel en el que se desglosa los costos de venta (anexo 7), posteriormente el contador comentó que en la empresa se cuenta con sistemas para llevar varios temas empresariales, pero que no son utilizados por la empresa.

El control de los costos puede ser efectuado en los sistemas que posee actualmente la empresa, pero para ello se necesita la colaboración del ingeniero en sistemas y de los contadores, para poder configurar el programa, poner en funcionamiento los diversos comandos adquiridos en el sistema y establecer la información adecuada para que en un futuro se puedan realizar los análisis de costos necesarios para beneficiar a la empresa.



Gráfico 13. Pregunta 18 del cuestionario (anexo 1).
Fuente: Elaboración propia, 2023.

Los dueños de la empresa contestaron que sí lo consideran rentable, sin embargo, los contadores contestaron que no, por lo general cuando un producto no es rentable es mejor retirarlo de la cartera, uno de los contadores añade que no son todos los productos, si no es una marca de terceros, cuyo producto es vendido más caro y más los gastos de importación no le deja mucho beneficio económico a la empresa.

La insistencia de los dueños por mantener un producto no tan beneficioso se debe a que por ser una empresa nueva dicen no tener tanto reconocimiento a nivel de mercado a diferencia de otras distribuidoras, por lo que primero quieren adentrarse con el producto de terceros que es reconocido y poco a poco ir incorporando su propia mercadería que sí son beneficiosos, para finalmente poder retirar las bebidas que producen complicaciones a nivel económico.

Tabla 4. Promedio de ganancia por producto.

Producto	Promedio de ganancia
Cerveza	21%
Vino	49%
Malta	40%

Fuente: Elaboración propia, 2023.

La compañía maneja varias presentaciones de los productos, pero en la tabla se muestra en promedio la ganancia que obtienen de los artículos por su venta; las cervezas son los productos comprados a terceros, y como se da a conocer deja en promedio una ganancia de 21%, es un monto bajo, considerando los precios por lo que puede ser vendida una caja con latas de refresco.

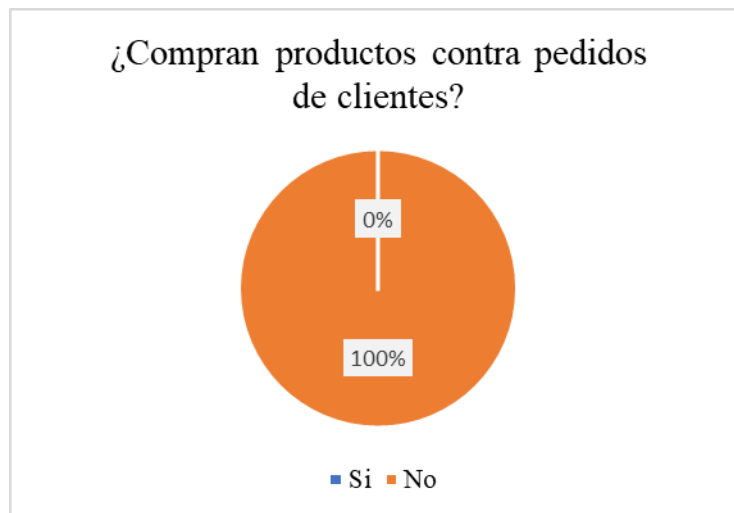


Gráfico 14. Pregunta 13 del cuestionario (anexo 1).
Fuente: Elaboración propia, 2023.

Actualmente la empresa no trabaja contra pedidos de clientes, por lo que puede pasar que si no les compran mercadería los productos van a quedar en el almacén, lo cual no es rentable, porque existe un mayor riesgo de pérdidas financieras, los dueños comentaron que no pueden trabajar así porque no siempre se les compran las mismas cantidades de productos y que además todavía siguen buscando clientes nuevos, por lo que deben tener suficiente producto para vender.

Tabla 5. Preguntas realizadas para el conocimiento de la empresa.

Preguntas de la entrevista a los dueños	Respuestas
1. ¿Cuál es el plazo de consumo que tienen las bebidas?	Las cervezas y maltas tienen 12 meses de fecha de consumo preferente, mientras que la sangría tiene 16 meses de consumo preferente.
2. ¿Qué método utilizan para asegurarse de que no se vayan a vencer?	Nosotros tenemos un control en la parte de la bodega para poder ir sacando las más viejas para poderlas vender primero y así evitamos que pasen su fecha de vencimiento.
<hr/>	
Preguntas de la entrevista al contador	
3. ¿Los estados financieros son elaborados como requisito fiscal o son tomados en cuenta dentro de la toma de decisiones?	Son tomados en cuenta para la toma de decisiones, ya que fiscalmente no los solicitan
4. ¿Qué opina usted sobre la implementación de un sistema de costos?	Sería importante la implementación de un sistema de costos, pero también se puede trabajar sobre los sistemas que se tienen y adaptarlo más a las necesidades de la empresa en cuestión de costos.
5. ¿Cómo se manejan los impuestos de las bebidas?	Antes lo que se hacía era que se pagan solo ciertos impuestos, menos el IVA porque las bebidas eran exentas, pero a partir de enero se empezó a pagar también.
6. ¿Cómo se lleva el registro de los costos?	Los costos se registran cuando el producto ya está nacionalizado y listo para vender, así me aseguro de que ningún gasto de importación quede sin registrarse.

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Las preguntas de la entrevista fueron realizadas con el fin de completar información que se desea saber sobre la empresa, por ello la primera pregunta hace referencia al plazo de consumo de las bebidas, debido a que en un inicio compraron mucha mercadería, pero no se vende tanto como para recuperar ese inventario inicial, lo cual es arriesgado porque al ser un alimento corre el riesgo de que se venza, pero los dueños explicaron que las Cervezas y Maltas tienen un plazo de vencimiento de 12 meses y las Sangría de por lo general vencen a los 16 meses.

Por otra parte, en la pregunta 2 ellos comentan que las bebidas están dentro de un almacén fiscal en el que se va sacando la mercadería más antigua para poder venderla primero, así se evitan desperdicios o pérdidas de productos, porque al ser alimento es un tema de cuidado porque no es solo pensar en las ventas y el éxito de la empresa, si no también pensar en la salud de sus clientes.

La pregunta 4 da a entender que en la empresa existen sistemas contables, el problema es que no se usan, por lo que con ayuda de un ingeniero en sistemas se puede intentar realizar lo que comenta el contador que es adaptar los sistemas que se tienen sin usar a uno que se adapte a las necesidades de la empresa en temas de costos.

La pregunta 5, menciona que el año pasado ellos no tenían la obligación de pagar IVA por bebidas alcohólicas, pero que a partir de este año se les agregó un impuesto más, por lo que actualmente deben pagar más dinero por temas de impuestos, costos que no se pueden reducir ni buscar una alternativa favorable. El recuperar el dinero invertido por la mercadería ha sido cada vez más complicado para la empresa, pero de igual forma ellos realizan actualizaciones de los precios de venta para evitar que la empresa se vea perjudicada.

Tratamiento a los costos de importación de la compañía

En las tablas de desglose de los costos (Ver anexo 7 y 8 costos de ventas) muestran los costos en los que debe de incurrir la empresa para poder tener los productos disponibles, nacionalizados, listos para la venta. El contador añade que él realiza los cuadros de esa

manera debido a que uno es para exponerle a los dueños los gastos que se incurren (anexo 7); y el otro es realizado para entendimiento propio, en el que se toma el primer recuadro (anexo 7) y se le añade el segundo recuadro (anexo 8) en el que se desglosan además los impuestos por la importación de la mercadería.

Además, en la pregunta 6 de la entrevista el contador menciona que él realiza el registro de los costos de venta en el momento en el que ya están nacionalizados, de manera que no se olvida de ningún gasto incurrido.

Hoja de hallazgos.

Tabla 6. *Hoja de hallazgos.*

Referencia	Recomendación		
Estados de resultados (anexo 6)	La compra inicial es muy elevada	Revisando los estados financieros la compañía presenta una pérdida financiera a causa de la primera compra cuyo monto fue de aproximadamente 80 millones de colones	Realizar compras solo si se considera necesario, además se puede consultar con los clientes un aproximado de los productos necesarios y de esta manera tampoco se corre el riesgo de que los productos se deterioren o se venzan.
	Uno de los contadores no se encuentra dentro de la empresa		
	No existe un sistema de costos	Los dueños comentaron que la	Implementar un sistema de costos que le permita

		empresa determina los costos sumando el total de lo que gastan y le agregan un poco más para determinar el precio de venta.	a la entidad determinar costos de venta con los que cuenta la entidad y que sirva de ayuda para futuros controles de costos.
Desglose de costos	El desglose de costos está dividido	El contador desglosa los costos en dos cuadros uno para entendimiento propio y otro para los dueños	Realizar un solo recuadro para evitar la confusión del usuario que vaya a leer el desglose de los costos

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Ejemplo de un cuadro adecuado para el desglose de los costos de ventas

Durante la investigación se le hizo la observación al contador de realizar un único cuadro de costos de ventas, el cual contenga el desglose tanto de los gastos como de los impuestos incurridos para tener el producto listo para la venta, lo cual va a permitir que los dueños obtengan una mejor comprensión de lo que se gasta y que tomen conciencia de todos los impuestos que deben de pagar por la importación.

El ejemplo sugerido es tomando en consideración los recuerdos de la última compra realizada en el mes de diciembre (anexo 7 y 8).

Tabla 7. *Desglose de los costos de venta del mes de diciembre del 2022.*

N°	Descripción	Importe	Tipo de cambio ₡ 591,87	Monto en colones	Tipo de distribución
1	Artículos o productos	\$ 3 400, 22		₡ 2 012 488,21	Costo variable
2	Flete	\$ 5 162,34		₡ 3 055 434,18	Costo fijo
3	Gastos	-		₡ 0	Costo variable
4	Aduanas	\$ 2 834, 46		₡ 1 677 632,25	Costo fijo
5	Impuestos de licores				Costos Fijos
	Impuesto Específico INDER	\$ 67,37		₡ 39 873,60	
	Ley 7972	\$ 488,42		₡ 289 083,60	
	Impuesto Específico IFAM ley INDER	\$ 38,02		₡ 22 502,51	
	Impuesto Selectivo de Consumo	\$340, 02		₡ 201 248,82	
	Impuesto IFAM Ley de Licores	\$ 374,02		₡ 221 373,70	
6	Otros gastos	\$ 41,88		₡ 24 788,85	Costo fijo

Fuente: Elaboración propia (2023).

Esta práctica es indicada debido a que no en todas las cargas se pagó la misma cantidad de impuestos, en unas se tuvieron que pagar menos por el tipo de artículo que importaron, por lo cual, es importante que los dueños conozcan la razón por la que en unos casos el monto relacionado a los impuestos de licores es más elevado que en otros casos.

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Los gastos generados por importaciones a nivel nacional son considerados elevados, lo cual afecta económicamente a las pequeñas empresas costarricenses y los funcionarios de la empresa concuerdan con la opinión pública, debido a que existen gastos como timbres, transporte, pequeños gastos de nacionalización e impuestos que son obligatorios, de lo contrario no se puede distribuir el producto. Sin embargo, el costo de almacenaje es uno de los costos que los contadores consideran el más elevado y es uno de los pocos costos que se pueden controlar o reducir.

Por otro lado, con las respuestas del cuestionario se concluyó que el contador realiza el registro de la importación cuando se pagan todos los gastos de importación y el producto se encuentra nacionalizado en las bodegas. El proceso de registro es completamente manual, en el cual se elaboran cuadros de costos de ventas, uno con los totales de las transacciones, como el transporte, bodegaje, gastos aduaneros e impuestos y otro recuadro con los impuestos por aparte, pero este método de registro puede ser considerado confuso, debido a que, no en todas las importaciones se pagan los mismos impuestos.

Por otra parte, para las nuevas distribuidoras puede resultar difícil, en un inicio poder incorporarse al mercado con sus nuevos productos, debido a que en muy pocas ocasiones, los supermercados o abastecedores se arriesgan a comprar mercadería desconocida, y con las respuestas al cuestionario se concluye que los dueños insistieron en mantener una cartera de productos, en el que se incluye productos de marcas reconocidas con un margen de ganancia de tan solo 21% , y productos propios con un valor de ganancia de aproximadamente un 49% de ganancia, con la función de que los reconocidos sean de ayuda para adentrarse al mercado.

Además, con el aporte del personal se dio a conocer que las ganancias de la empresa actualmente se están viendo afectadas debido a que iniciaron sus labores con un inventario inicial de aproximadamente 80 millones de colones, pero con el pasar de los meses han ido

recuperando la inversión a base de ventas, la problemática se hace presente cuando las ventas a crédito empiezan a ser de aproximadamente más del 60% de las ventas totales, presentándose en los meses desde agosto hasta diciembre del 2022, lo cual indica que si no se le da seguimiento o no se cobran, las deudas la empresa puede empezar a tener problemas de liquidez.

Adicionalmente, con las preguntas se logró determinar que otro factor que puede afectar el precio de venta de los productos es su calidad. La compañía no tiene un encargado de control de calidad, por lo que cabe la posibilidad de recibir un envase arrugado o golpeado, por lo general, cuando un artículo se encuentra en ese estado, la empresa puede optar por utilizarlo como muestra o si deciden venderlo tienen que saber que el cliente puede solicitar un rebajo por la condición del producto, lo cual va a causar que la compañía perciba menos ganancias de las estimadas.

Por último, con las preguntas de investigación se determinó que la compañía no utiliza un sistema especializado en costos, sino que utiliza cuadros de Excel con desgloses de costos de ventas, y los estados financieros para reflejar montos relevantes de compra y venta de mercadería y las tarifas por temas de importación de productos. Actualmente, los dueños utilizan la documentación elaborada por el contador para realizar la toma de decisiones, sin embargo, se dio a conocer que la compañía cuenta con un sistema contable, el cual contiene diversas funciones, pero no todas se encuentran en funcionamiento, entre ellas, el apartado que corresponde al registro y manejo de los costos del negocio.

Recomendaciones

Ante el elevado monto de los costos de venta, se les recomienda a los dueños tomar en consideración el enfocarse en alternativas que les permitan reducir los gastos de almacenamiento; una solución que se les brinda es considerar el alquiler de un almacén cerca del edificio en el que se trabaja, en el que puedan ingresar o retirar productos en el momento que consideren necesario; o bien, si desean continuar con los servicios del almacén fiscal, pueden elaborar un horario de ingreso y salida de productos, el cual les permita generar una lista con la cantidad de productos a retirar en un día fijo de la semana, logrando así la reducción de las tarifas por movimientos de mercadería.

Además, se le recomienda a la empresa elaborar un único cuadro que represente el desglose de los costos de venta, el cual contenga tanto los gastos aduaneros como los impuestos que se debieron pagar por el ingreso del producto. El cambio va a permitir que, el usuario que haga uso del reporte de costos de ventas tenga una mejor comprensión de no solo los gastos aduaneros por importación, sino que también se tengan desglosados todos los impuestos que se pagan por los productos que se encargaron, debido a que existen impuestos generales y otros específicos, los cuales son cobrados dependiendo de la clase de producto importado.

Para aumentar los ingresos de la compañía, se les recomienda a los dueños de la empresa buscar productos que tengan un reconocimiento igual o similar a la popularidad que tienen las bebidas de terceros que comercializan actualmente, y sustituirlas por algún otro producto que les permita obtener más ganancias y a su vez que puedan crecer a nivel económico; o bien, ofrecer varios productos de la cartera y procurar vender en mayor cantidad aquellos que poseen un mayor margen de ganancia, hasta que se aseguren que los de menor porcentaje de ganancia puedan ser retirados o reemplazados de la cartera de productos.

Por otra parte, por el momento la compañía no presenta registros de unidades devueltas o deterioradas, pero si comienzan a existir registros de este tipo, se les recomienda

contratar una persona para que realice el proceso de control de calidad antes de que se venda la mercadería y que se realice un reporte, el cual les permita realizar un análisis para determinar cuál es la causa del deterioro del producto, si es por un golpe, si es por vencimiento, el lugar donde lo almacenan, entre otros.

Asimismo, se pueden realizar compras solo si se considera necesario, esto por medio de un presupuesto necesario aproximado de productos, por cada cliente, de manera que se disminuye el riesgo de que los productos se deterioren o se vengzan; adicional se les recomienda prestar atención a las ventas a crédito, debido a que las ventas de mercadería no son solo para promocionar la empresa, sino que son necesarias para cubrir los costos y gastos de la compañía y poder continuar con el desarrollo del negocio.

Por último, se le recomienda a la compañía tomar en consideración las funciones que brindan los sistemas que poseen actualmente y poner los apartados que sean de utilidad, como es el caso del sistema de costos, en funcionamiento, para beneficio de la empresa; por lo cual, primero se debe de configurar el programa con la ayuda de un ingeniero interno o externo, de manera que el sistema permita poder analizar los costos y controlar las tarifas según sea necesario. Además, es fundamental capacitar al personal de departamento de contabilidad para que pueda utilizar de manera adecuada los sistemas que puedan ingresar toda la información indispensable en el sistema.

CAPÍTULO VI: PROPUESTA

Se determinó, con los resultados presentados en el capítulo IV que la empresa actualmente posee un sistema contable, pero no tiene activas las funciones destinadas a los costos, y tampoco tienen establecido un sistema de costos, por lo que para la propuesta se plantea establecer un sistema de costeo basado en el método de costeo ABC, enfocado en las actividades correspondientes a la distribución de productos de consumo masivo.

Entre los beneficiados se encuentran primero los contadores, debido a que van a tener acceso a un sistema en el que puedan realizar diversos labores, como lo son, el registro de los costos, generar reportes que les permita realizar análisis y llevar un control sobre los costos que se manejan en la empresa, y de segundo los dueños, quienes van a poder revisar la información que genera la empresa, la cual es fundamental para cuando se deba llevar a cabo la toma de decisiones sobre los costos y variaciones que puedan presentar a lo largo de los años.

Por otro lado, la implementación de un sistema contable le va a ayudar al personal de la empresa a contar con beneficios adicionales como, determinar el costo de los productos, obtener información desglosada sobre las cuentas de costos, como por ejemplo, los diversos impuestos a pagar; pueden conocer el precio indicado para cada presentación de los productos vendidos; y además la información generada les va a ayudar a poder controlar las tarifas, reducir los costos, o bien, el ingreso de nuevos productos.

Objetivo general

- Establecer una guía de implementación de un sistema de costeo ABC para el control y la reducción de los costos.

Objetivos específicos

- Elaborar un costeo por actividad tomando en consideración el proceso de compra, importación y venta de mercadería.
- Definir el registro y estructura de los reportes para las unidades deterioradas y devueltas a la compañía.
- Ejemplificar la reorganización de los productos y sus presentaciones, de manera que la información sea más ordenada y accesible

Desarrollo de la propuesta

Se plantea para la propuesta poner en funcionamiento el apartado correspondiente a los costos y completarlo por medio de tres ingresos de información, el primero es el registro de los costos de venta y su debida clasificación según la actividad correspondiente; el segundo es el registro de las unidades deterioradas o devueltas a la distribuidora; y por último, el tercero es el registro de los productos que se manejan dentro de la empresa junto a sus presentaciones, costos, precio de venta y ganancia.

Una vez que se registre la información, los contadores podrán descargar reportes con información fundamental para el análisis y control de los costos de la compañía, y adicional que con ella los dueños puedan tomar decisiones referentes a la reducción de costos, control de unidades dañadas, entre otras decisiones necesarias para el desarrollo y crecimiento de la compañía.

Costos por actividad

Es indicado elaborar un recuadro en el cual se pueda calcular en promedio de los costos que le corresponde a cada una de las actividades que van desde el momento en el que se compra la mercadería, hasta el proceso de importación y por último la venta y distribución de los productos a los diversos supermercados.

Tabla 8. *Costeo por actividades.*

Sección	Actividad	Costo	Total
Mercadería	Se compran la mercadería	XXXX	XXXX
Flete	Se envían los productos de la fábrica al puerto de salida	XXXX	XXXX
	Se envía la mercadería del país de compra a Costa Rica (Cobro de flete marítimo)	XXXX	XXXX
	Gastos administrativos de la aduana	XXXX	XXXX
	Se ingresan los productos al almacén (Alquiler de bodega)	XXXX	XXXX
Agencia aduanal	Se nacionaliza el producto (Pago de impuestos, timbres)	XXXX	XXXX
	Se pagan gastos administrativos (Gastos de despacho, documentación)	XXXX	XXXX
Servicio de maquilado	Se llevan los productos a la maquila (Etiquetado y empaque)	XXXX	XXXX
Despacho de productos	Se pide el transporte de la aduana a la bodega (Flete interno)	XXXX	XXXX
Ventas	Distribución de los productos	XXXX	XXXX

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Actividad: Compra e importación de la mercadería

Adicional, para que la información se complete se debe de realizar el registro indicado de todo el proceso, en este caso se realiza un asiento correspondiente a la compra y todo el proceso de importación, en el que van desde la compra de mercadería, hasta el pago de todos los pagos aduaneros, entre los que se encuentran servicios de documentación, impuestos por la compra de bebidas alcohólicas, fletes y almacenaje.

Tabla 9. Asiento para la importación de mercadería.

Cuenta	Concepto	Debe	Haber
XX	Compra Imp. Gravada 13%	XXXX	
XX	Compra Imp. Exentas	XXXX	
XX	Crédito Fiscal en Compra 13%	XXXX	
XX	Servicios aduaneros, fact.xxx		XXXX
XX	Impuestos aduaneros		XXXX
XX	Fletes		XXXX
XX	Almacenaje		XXXX
XX	Proveedor Exterior		XXXX
Registro de importación			

Fuente: Elaboración propia, 2023

Actividad: Distribución de los productos

Se deben de registrar los gastos que se incurren en el momento de distribuir los productos, entre los que se encuentran pagos de publicidad, planilla, mantenimiento del vehículo, seguros y pólizas para asegurar que los productos lleguen donde los clientes en buen estado, actualmente en la compañía se registran como Gastos Varios, con una nota en la que se indica el desglose de dicha cuenta.

Tabla 10. *Asiento para los gastos varios.*

Cuenta	Concepto	Debe	Haber
XX	Gastos Varios	XXXX	
XX	Efectivo		XXXX
Registro para los gastos de distribución			

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Unidades devueltas o deterioradas

Las unidades devueltas o deterioradas representan una pérdida para la empresa y por esa misma razón es que se debe llevar un control sobre ellas, primero se debe realizar un registro, en el que se especifique, si fue mercadería devuelta por el supermercado o si es mercadería que clasificaron como deteriorada.

Es indicado realizar el registro de las unidades que fueron devueltas a la empresa, ya sea por estar mal estado o por deterioradas, afortunadamente por el momento la compañía no posee registros de este tipo, pero si es necesario tener un apartado por si llega a existir algún caso en el futuro.

Tabla 11. *Asiento para las unidades devueltas o deterioradas.*

Cuenta	Concepto	Debe	Haber
XX	Unidades deterioradas	XXXX	
XX	Inventario		XXXX
Registro de las unidades deterioradas			

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Con un reporte de unidades vencidas la compañía tiene la oportunidad de identificar cuáles son los productos que están presentando más problemas dentro de la compañía y que se pueda tener una intervención sobre ellos, revisar cuál es la problemática que presentan y

el por qué llegan a esas condiciones, de manera que se logra determinar si se necesitan realizar algún tipo de mejoras dentro del control de calidad de la mercadería a vender.

Tabla 12. *Ejemplo de posible reporte de unidades devueltas o deterioradas.*

Fecha	Producto	Cantidades de unidades	Monto en colones
XX/XX/20XX	Maltas	10	XXXX
XX/XX/20XX	Maltas	25	XXXX
XX/XX/20XX	Cerveza (Six pack)	6	XXXX
XX/XX/20XX	Vine (Paq. 2 unidades)	2	XXXX

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Costos vs precios

Es indicado que la entidad posea un cuadro de registro dentro del sistema, el cual puedan manipular según lo necesiten. Actualmente la empresa posee un cuadro de Excel con todos los productos y sus presentaciones, lo cual es posible ahora que tienen pocos productos, pero si en un futuro ingresan más mercadería, puede ser tedioso encontrar el costo de una presentación en específico.

Por lo tanto, en el sistema se puede elaborar una lista de productos principales y un mando cuya función sea desplegar las diversas presentaciones de los productos junto a datos adicionales tales como el costo, precio de venta y margen de ganancia de cada uno. A continuación, se presenta un ejemplo de la tabla.

Tabla 13. *Productos y las presentaciones del vino.*

Producto	Presentación	Costo	Precio de venta	Margen de ganancia
Vino				
	1000 ML	XX	XXX,x	XX%
	02 X 1L	XX	XXX,x	XX%
	03 X 1L	XX	XXX,x	XX%
	06 X 1L	XX	XXX,x	XX%
	12 X 1L	XX	XXX,x	XX%
Cerveza				
Malta				

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Presupuesto

El ingeniero externo de la empresa para la implementación del sistema contable puede realizar la configuración de las funciones de los costos y ponerlo en funcionamiento, además de brindar una capacitación a los contadores sobre el uso de las funciones, para el registro de información y la descarga de los reportes.

Tabla 14. *Términos de la contratación.*

Profesional	Objetivo de la contratación	Costo
	Configuración de las nuevas funciones	
Ingeniero en sistemas	correspondientes a los costos de la empresa Capacitar al personal de contabilidad en el uso del sistema de costos.	750 dólares x semana

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Cronograma de actividades

Tabla 15. *Cronograma de actividades.*

Cronograma de actividades	Semana			
	1	2	3	4
Presentar a los dueños la propuesta del sistema de costos	X			
Indicar qué información debe contener el sistema	X			
Se aprueba el sistema	X			
Se inicia el desarrollo de la propuesta		X		
Se realiza el registro de la información		X		
Se corrobora que el sistema tenga buen funcionamiento			X	
Día de Capacitación			X	
Se oficializa el uso del sistema para las operaciones de la empresa				X

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Anexos

Anexo 1: Cuestionario al personal de la empresa

Cuestionario al personal de la empresa		
	Sí	No
1. ¿Cuenta la empresa con un sistema de costos?		
2. ¿Existe identificación de los costos fijos, variables e indirectos?		
3. ¿Se registran como costos, los gastos aduaneros que se pagan por adquirir el producto?		
4. ¿Se registran los impuestos de importación dentro de los costos?		
5. ¿Considera usted que los costos de importación son influyentes en la rentabilidad de empresa?		
6. ¿Considera usted que los impuestos por bebida alcohólica son elevados?		
7. ¿Considera usted que los gastos por el pago del almacén fiscal afectan económicamente a la empresa?		
8. ¿Qué tan informados se encuentra usted del tratamiento que se le dan a los a los costos de la empresa		
9. ¿Considera que en los documentos contables se les da un adecuado tratamiento a los costos?		
10. ¿Cuenta la empresa con algún sistema que le permita llevar un control sobre los costos?		
11. ¿Cuenta la empresa con informes, reportes, y otro tipo de documento que permita tener un control sobre los costos?		
12. ¿Cuentan con fechas específicas para comprar mercadería?		
13. ¿Compran productos contra pedidos de clientes?		
14. ¿Cuentan con algún método de control del control de la calidad de los productos?		
15. ¿Se hace registro de mercadería deteriorada o vencida?		

16. ¿Se ha determinado en la empresa algún método para fijar los precios de venta de los productos?		
17. ¿El precio de venta es fijado con base en los costos o los precios de la competencia?		
18. ¿Considera usted que la mercadería que se vende actualmente es rentable y competitiva para el mercado?		
19. ¿Conoce para qué sirve contar con un modelo contable?		
20. ¿Conoce los beneficios que implica tener un modelo contable?		
21. ¿Conoce que los costos son influyentes para toma de decisiones?		
22. ¿Han buscado una manera de reducir los costos?		
23. Sí la respuesta anterior fue Sí. ¿Resultó factible?		

Anexo 2: Respuesta del Dueño N° 1.

Cuestionario dirigido a los dueños de la empresa		
Dueño 1	Si	No
1. ¿Se encuentra usted informado del tratamiento que se le dan a los costos de la empresa?	X	
2. ¿Considera usted que los costos de importación son influyentes en la rentabilidad de empresa?	X	
3. ¿Considera usted que los impuestos por bebidas alcohólicas son elevados?		X
4. ¿Considera usted que los gastos por el pago del almacén fiscal afectan económicamente a la empresa?		X
5. ¿Considera que en los documentos contables se le da un adecuado tratamiento a los costos?	X	
6. ¿Cuenta la empresa con algún sistema que le permita llevar un control sobre los costos?		X
7. ¿Cuenta la empresa con informes, reportes y otro tipo de documento que permita tener un control sobre los costos?		X
8. ¿Cuentan con fechas específicas para comprar mercadería?	X	
9. ¿Compran productos contra pedidos de clientes?		X
10. ¿Cuentan con algún método de control de la calidad de los productos?		X
11. ¿Se ha determinado en la empresa algún método para fijar los precios de venta de los productos?	X	
12. ¿El precio de venta es fijado con base en los costos o los precios de la competencia?	Costos ()	Competencia (X)
13. ¿Considera usted que la mercadería que se vende actualmente es rentable y competitiva para el mercado?	X	
14. ¿Conoce para qué sirve contar con un modelo contable?	X	
15. ¿Conoce los beneficios que implica tener un modelo contable?	X	
16. ¿Considera que los costos son influyentes para la toma de decisiones?	X	
17. ¿Han buscado una manera de reducir los costos?		X
18. Si la respuesta anterior fue Si. ¿Resultó factible?		X

Anexo 3: Respuesta del Dueño N° 2.

Cuestionario dirigido a los dueños de la empresa		
Dueño 2	Si	No
1. ¿Se encuentra usted informado del tratamiento que se le dan a los costos de la empresa?	X	
2. ¿Considera usted que los costos de importación son influyentes en la rentabilidad de empresa?	X	
3. ¿Considera usted que los impuestos por bebidas alcohólicas son elevados?		X
4. ¿Considera usted que los gastos por el pago del almacén fiscal afectan económicamente a la empresa?		X
5. ¿Considera que en los documentos contables se le da un adecuado tratamiento a los costos?	X	
6. ¿Cuenta la empresa con algún sistema que le permita llevar un control sobre los costos?		X
7. ¿Cuenta la empresa con informes, reportes y otro tipo de documento que permita tener un control sobre los costos?		X
8. ¿Cuentan con fechas específicas para comprar mercadería?	X	
9. ¿Compran productos contra pedidos de clientes?		X
10. ¿Cuentan con algún método de control de la calidad de los productos?		X
11. ¿Se ha determinado en la empresa algún método para fijar los precios de venta de los productos?	X	
12. ¿El precio de venta es fijado con base en los costos o los precios de la competencia?	Costos ()	Competencia (X)
13. ¿Considera usted que la mercadería que se vende actualmente es rentable y competitiva para el mercado?	X	
14. ¿Conoce para qué sirve contar con un modelo contable?	X	
15. ¿Conoce los beneficios que implica tener un modelo contable?	X	
16. ¿Considera que los costos son influyentes para la toma de decisiones?	X	
17. ¿Han buscado una manera de reducir los costos?		X
18. Si la respuesta anterior fue Si. ¿Resultó factible?		X

Anexo 4: Respuestas del contador de planta

Cuestionario dirigido a los contadores		
Contadora de planta	Si	No
1. ¿Cuenta la empresa con un sistema de costos?		X
2. ¿Existe identificación de los costos fijos, variables e indirectos?	X	
3. ¿Se registran como costos, los gastos aduaneros que se pagan por adquirir el producto?	X	
4. ¿Se registran los impuestos de importación dentro de los costos?	X	
5. ¿Considera usted que los costos de importación son influyentes en la rentabilidad de empresa?	X	
6. ¿Considera usted que los impuestos por bebidas alcohólicas son elevados?	X	
7. ¿Considera usted que los gastos por el pago del almacén fiscal afectan económicamente a la empresa?	X	
8. ¿Cuenta la empresa con algún sistema que le permita llevar un control sobre los costos?		X
9. ¿Cuenta la empresa con informes, reportes y otro tipo de documento que permita tener un control sobre los costos?	X	
10. ¿Cuentan con fechas específicas para comprar mercadería?		X
11. ¿Compran productos contra pedidos de clientes?		X
12. ¿Cuentan con algún método de control de la calidad de los productos?		X
13. ¿Se hace registro de mercadería deteriorada o vencida?	X	
14. ¿Se ha determinado en la empresa algún método para fijar los precios de venta de los productos?	X	
15. ¿Considera usted que la mercadería que se vende actualmente es rentable y competitiva para el mercado?		X
16. ¿Conoce para qué sirve contar con un modelo contable?	X	
17. ¿Conoce los beneficios que implica tener un modelo contable?	X	
18. ¿Considera que los costos son influyentes para la toma de decisiones?	X	
19. ¿Han buscado una manera de reducir los costos?		X
20. Si la respuesta anterior fue Si. ¿Resultó factible?		X

Anexo 5: Respuesta del contador externo

Cuestionario dirigido a los contadores		
Contador externo	Si	No
1. ¿Cuenta la empresa con un sistema de costos?		X
2. ¿Existe identificación de los costos fijos, variables e indirectos?	X	
3. ¿Se registran como costos, los gastos aduaneros que se pagan por adquirir el producto?	X	
4. ¿Se registran los impuestos de importación dentro de los costos?	X	
5. ¿Considera usted que los costos de importación son influyentes en la rentabilidad de empresa?	X	
6. ¿Considera usted que los impuestos por bebidas alcohólicas son elevados?		X
7. ¿Considera usted que los gastos por el pago del almacén fiscal afectan económicamente a la empresa?	X	
8. ¿Cuenta la empresa con algún sistema que le permita llevar un control sobre los costos?		X
9. ¿Cuenta la empresa con informes, reportes y otro tipo de documento que permita tener un control sobre los costos?	X	
10. ¿Cuentan con fechas específicas para comprar mercadería?	X	
11. ¿Compran productos contra pedidos de clientes?		X
12. ¿Cuentan con algún método de control de la calidad de los productos?		X
13. ¿Se hace registro de mercadería deteriorada o vencida?	X	
14. ¿Se ha determinado en la empresa algún método para fijar los precios de venta de los productos?	X	
15. ¿Considera usted que la mercadería que se vende actualmente es rentable y competitiva para el mercado?		X
16. ¿Conoce para qué sirve contar con un modelo contable?	X	
17. ¿Conoce los beneficios que implica tener un modelo contable?	X	
18. ¿Considera que los costos son influyentes para la toma de decisiones?	X	
19. ¿Han buscado una manera de reducir los costos?		X
20. Si la respuesta anterior fue Si. ¿Resultó factible?		X

Anexo 6: Estado de resultados consolidado 2022

	CONSOLIDADO	%
	2022	
INGRESOS		
Ventas generales Samyork-Credito	75 624 616,48	63,28%
Ventas generales Samyork-Contado	33 176 830,82	27,76%
Servicios Mercadeo	10 702 204,00	8,96%
Total Ingresos Brutos	119 503 651,30	100,00%
COSTO DE VENTAS		
Inventario Inicial	80 842 796,00	
Compras Importadas	151 166 464,82	126,50%
Compras Gastos	8 139 439,00	
Compras Nacionales	32 295 818,63	27,02%
Compras Netas	191 601 722,46	160,33%
MERCADERIA DISPONIBLE	272 444 518,46	
Inventario Final	87 756 454,00	73,43%
Costo de Ventas	184 688 064,46	154,55%
UTILIDAD BRUTA EN VTAS	(65 184 413,15)	-54,55%
Menos		
GASTOS		
GERENCIA GENERAL	15 809 389,20	13,23%
Sueldos y Salarios	8 996 722,25	7,53%
Vacaciones	374 857,43	0,31%
Aguinaldos	749 723,86	0,63%
Cesantia y Preaviso	1 229 851,93	1,03%
Cargas Sociales	3 328 787,23	2,79%
Depreciación	1 129 446,50	0,95%
Total Gastos	15 809 389,20	13,23%
Utilidad del Periodo	(80 993 802,35)	-67,78%
OTROS INGRESOS	0,00	0,00%
Utilidad del periodo antes de Imp.	(80 993 802,35)	-67,78%

Anexo 7: Desglose del costo de ventas del mes de diciembre.

SAMYORK S.A.					
PARA EL MES EL MES DICIEMBRE 2022					
DUA 005- 2022 - 586561					
Nº	Descripción	Importe en dólares	Tipo de Cambio en colones	Saldo en colones (Importe * T.C.)	Tipo Distribución
1	Artículos o Productos - FOB	3 400,22	591,87	2 012 488,21	Costo
2	Flete	5 162,34	591,87	3 055 434,18	Costo
3	Gastos	0,00	591,87	0,00	Costo
4	Aduanas	2 834,46	591,87	1 677 632,25	Costo
5	Impuesto de licores	1 307,86	591,87	774 082,23	Costo
6	Otros gastos	41,88	591,87	24 788,85	Costo
	Total:			₡ 7 544 425,72	
	IVA			697 479,91	

Anexo 8: Desglose de los impuestos de licores pagados en el mes de diciembre.

DUA 005- 2022 - 586561	
IMPUESTO ESPECIFICO INDER	39 873,60
IMPUESTO ESPECIFICO LICORES (LEY 7972)	289 083,60
IMPUESTO ESPECIFICO IFAM LEY INDER	22 502,51
IMPUESTO SELECTIVO DE CONSUMO (S.C.)	201 248,82
IMPUESTO IFAM LEY DE LICORES	221 373,70
Total en moneda nacional:	774 082,23

Bibliografía

- Aguilar, K., Aguilar, S., & Hernández, Y. (2018). *Diseño de un Sistema de costo por Orden de producción en el Departamento de Café Industrializado del Consorcio de Cooperativas de Caficultores de Guanacaste y Montes de Oro R.L. (COOCAFE R.L.)*. Universidad Técnica Nacional, Costa Rica.
- Arenal, C., (2022). *MF1005 Optimización de la cadena logística*. España: Editorial Tutor formación.
- Bazán, L., & Navarro, J. (2021). *Análisis de costos y gastos del a empresa nuevo Dile Más SAC, Chepén – 2018*. Universidad Señor de Sipán, Perú.
- Burbano, A. (2019). *Costos y presupuestos. Conceptos fundamentales para la gerencia* (Tercera ed.). Bogotá: Alpa Editorial. de https://www.google.co.cr/books/edition/Costos_y_presupuestos/tXJ6EAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1
- DeGarmo, E., Black, J., & Kohser, R. (2019). *Materiales y Procesos de Fabricación* (2ª Edición (e-book) ed.). España: Editorial Reverté.
- Esquivel, I., (2021). “Nacionalizar mercancías en el punto de ingreso generará pérdidas de empleos y encarecerá costo de vida del costarricense. Cámara de Comercio de Costa Rica y de Exportación. de <https://camara-comercio.com/nacionalizar-mercancias-en-el-punto-de-ingreso-generara-perdida-de-empleos-y-encarecera-costo-de-vida-del-costarricense/>
- Galán, V. (2020). *Sistema de costos por procesos y su repercusión en los costos y utilidades de la empresa “Fundición mecánica San José”*. Universidad de Señor Sipán, Perú.
- García, J., (2020). *Contabilidad de Costos. Un enfoque en dirección*. (Quinta ed.). México: McGrawHill.
- Guajardo, G., & Andrade, N (2018). *Contabilidad Financiera* (Séptima ed.). México: McGrawHill.
- Guarnizo, F., & Milena, S. (2020). *Costo por órdenes de producción y por procesos*. Bogotá: Universidad de la Salle. de https://www.google.co.cr/books/edition/Costos_por_%C3%B3rdenes_de_producci%C3%B3n_y_por/xe_6DwAAQBAJ?hl=es&gbpv=1

- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodologías de la investigación. Las rutas cuantitativas, cualitativas y mixta*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- Hoyos, J. (2022). *Plan Financiero para start-ups. Proceso y métricas en la práctica*. España: ESIC editorial. de [https://www.google.co.cr/books/edition/Plan financiero para start ups/jLJoEAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1](https://www.google.co.cr/books/edition/Plan_financiero_para_start_ups/jLJoEAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1)
- IFRS (2019). *NIFF 1*. IFRS Foundation. de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/audit/documentos/niff-2019/NIIF-2019-Completas.pdf>
- López, M., & Gómez, X. (2018). *Gestión de costos y precios*. Editorial Patria. De [https://www.google.co.cr/books/edition/Gesti%C3%B3n de Costos y precios/cUJqDwAAQBAJ?hl=es&gbpv=1](https://www.google.co.cr/books/edition/Gesti%C3%B3n_de_Costos_y_precios/cUJqDwAAQBAJ?hl=es&gbpv=1)
- Méndez, J. (2019). *Microeconomía. La economía en la empresa*. México: Editorial Patria. de <https://www.google.co.cr/books/edition/Microeconom%C3%ADa/ipctEAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1>
- Ortiz, S., et al. (2019). *Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios. Conceptos Fundamentales*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires (UBA). De [https://www.google.co.cr/books/edition/Desarrollo de proyectos inmobiliarios/4YI5EAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1](https://www.google.co.cr/books/edition/Desarrollo_de_proyectos_inmobiliarios/4YI5EAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1)
- Palacios, C. (2019). *Administración de la Producción. Toma de decisiones y estrategias*. Colombia: ECOE Ediciones. de [https://www.google.co.cr/books/edition/Administraci%C3%B3n de la producci%C3%B3n/tepZEAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1](https://www.google.co.cr/books/edition/Administraci%C3%B3n_de_la_producci%C3%B3n/tepZEAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1)
- Reveles, R. (2019). *Análisis de los elementos del costo*. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. de [https://www.google.co.cr/books/edition/An%C3%A1lisis de los elementos del costo/5pGpDwAAQBAJ?hl=es&gbpv=1](https://www.google.co.cr/books/edition/An%C3%A1lisis_de_los_elementos_del_costo/5pGpDwAAQBAJ?hl=es&gbpv=1)
- Rincón, C. Molina, F. & Rengifo, D. (2022). *Auditoría a los sistemas de información de costos y presupuestos*. Bogotá: Ediciones de la U. de [https://www.google.co.cr/books/edition/Auditor%C3%ADa a los sistemas de inf](https://www.google.co.cr/books/edition/Auditor%C3%ADa_a_los_sistemas_de_inf)

[ormaci%C3%B3/WnugEAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=Auditor%20Da+a+los+sistemas+de+informaci%C3%B3n+de+costos+y+presupuestos&printsec=frontcover](https://www.google.co.cr/books/edition/Auditor%20Da+a+los+sistemas+de+informaci%C3%B3n+de+costos+y+presupuestos&printsec=frontcover)

- Rincón, C., Molina F., & Villareal, F. (2019). *Contabilidad de Costos I. Componentes del costo con aproximaciones a la NIC 2 y NIIF 8* (Segunda ed.). Bogotá: Ediciones de la U. de https://www.google.co.cr/books/edition/Contabilidad_de_costos_I/OJgZEAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=Contabilidad+de+costos&printsec=frontcover
- Santamaría, J. (2021). *Análisis económico de los costos de producción de Banano orgánico de una finca en República Dominicana*. Centro agronómico tropical de investigación y enseñanza, Costa Rica.
- Scarfó, E., et al. (2021). *Análisis financiero integral. Teoría y práctica* (Primera ed.). Bogotá: Alpha Editorial. de https://www.google.co.cr/books/edition/An%C3%A1lisis_financiero_integral/HzJ7EAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1
- Serrano, M. (2018). *Optimización de la cadena logística*. España: Editorial Elearning S.L. de https://www.google.co.cr/books/edition/Optimizaci%C3%B3n_de_la_cadena_log%C3%ADstica/C3fIDwAAQBAJ?hl=es&gbpv=1
- Suaste, M. (2022). *Contabilidad I*. México: Klik soluciones educativas. de https://www.google.co.cr/books/edition/Contabilidad_I/nMOVEAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1
- Tarco, N. (2021). *Los costos de producción y su incidencia en la determinación del precio de venta en la corporación Corrobich, periodo 2019*. Universidad Nacional de Chimborazo, Ecuador.
- Toro, F. (2023). *Costeo con base en procesos productivos* (Cuarta ed.). Bogotá: ECOE Ediciones. de https://www.google.co.cr/books/edition/Costeo_con_base_en_procesos_productivos/FLquEAAAQBAJ?hl=es&gbpv=1
- Ugalde, E. (2019). *Determinación de los costos de producción de la Planta de Tratamiento de Agua Potable de Barranca del Instituto Costarricense de Acueductos y*

- Alcantarillados, en el primer semestre del 2019.* Universidad Técnica Nacional, Costa Rica.
- Ulate, I., & Vargas, E. (2018). *Metodología para elaborar una tesis.* Costa Rica: Editorial UNED.
- Vázquez, M., et al. (2019). *Emprendimiento en Cali: Análisis dinámico* (Primera ed.). Colombia: Programa Editorial: Universidad autónoma del occidente de https://www.google.co.cr/books/edition/Emprendimiento_en_Cali/jDidDwAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=Emprendimiento+en+cali&printsec=frontcover