

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
ESCUELA DE CONTABILIDAD



LOS COSTOS DE EXPORTACIÓN Y SU INCIDENCIA EN
LA RENTABILIDAD DE CAFÉ DEL NORTE S.A.C LA
COIPA EN EL PERIODO 2013 Y 2014

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE:

CONTADOR PÚBLICO

AUTOR

Harly Jamir Torres León

Chiclayo, 06 de diciembre del 2016

**LOS COSTOS DE EXPORTACIÓN Y SU INCIDENCIA EN
LA RENTABILIDAD DE CAFÉ DEL NORTE S.A.C LA
COIPA EN EL PERIODO 2013 Y 2014**

POR:

Harly Jamir Torres León

Presentada a la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad
Católica Santo Toribio de Mogrovejo, para optar el Título de:

CONTADOR PÚBLICO

APROBADO POR:

Mgtr. Roberto Che León Poletty
Presidente de Jurado

Mgtr. Gustavo Coello Carrillo
Secretario de Jurado

C.P.C Walter Rodas Sosa
Vocal/Asesor de Jurado

CHICLAYO 2016

DEDICATORIA

A:

Dedico todo el esfuerzo de la investigación a Dios, quién supo guiarme por el buen camino, brindarme la suficiencia fuerza para no desmayar en los problemas que se presentaron, enseñándome que se deben afrontar las adversidades sin perder la dignidad y no caernos en el intento.

Con todo mi cariño y mi amor a mis padres Hipólito Torres Ibáñez y María León Suarez y a mis hermanas Mariela y Thalía que hicieron todo lo posible para que yo pudiera lograr mis sueños, por motivarme y darme la mano cuando sentía que el camino se terminaba, a ustedes por siempre mi corazón y mi agradecimiento.

AGRADECIMIENTO

A:

Primeramente gracias a Dios por ser mi guía, a Jesús por ser nuestra inspiración, modelo y por ser el ejemplo más grande de amor en este mundo y a mis padres por darme el ejemplo de vida a seguir.

HARLY

RESUMEN

La empresa “Café del norte” comercializadora de café orgánico, acopia, procesa y vende lo que se obtiene del proceso, con el ánimo de crecer y apoyándose en los atributos diferenciadores del producto, se ha planteado la posibilidad de implementar un sistema de costos de exportación. Este trabajo emplea una estrategia de internacionalización que nos permite ser más eficientes en cuanto a costos de la empresa.

La investigación se desarrolló con el objetivo de determinar los costos de exportación y como estos inciden en la rentabilidad de la empresa CAFÉ DEL NORTE S.A.C en la ciudad de La Coipa. Para este efecto la investigación fue de tipo “descriptivo”. El diseño adoptado fue “no experimental – descriptivo”, siendo el método “Ex Post Ipso” el utilizado que corresponde a la naturaleza del problema que existió en el momento de estudio. La hipótesis planteada asumía Si se toman las medidas determinadas para los costos de exportación del café incidencia en la rentabilidad de la empresa. Su formulación responde ¿En qué medida la determinación del costo de exportación del café incide en la rentabilidad de la empresa, es conveniente señalar, que el nuevo enfoque de costos de exportación está diseñado como propósito final para la empresa y tiene una incidencia significativa en la rentabilidad de la empresa, ya que al aplicar la simulación de los costos de exportación encontramos un margen de rentabilidad más alto que el anterior conteo empírico, estos costos exactos permite que se desarrollen estrategias que sirvan de mucha ayuda en alcanzar ventajas competitivas dentro del mercado.

Palabras clave: Costos de exportación, Rentabilidad.

ABSTRACT

The company "Northern Coffee " marketer of organic coffee, collects, processes and sells what you get in the process, with the aim of growing and building on the distinctive attributes of the product, it has raised the possibility of implementing a cost system export. This paper uses an internationalization strategy that allows us to be more efficient in terms of costs of the company.

The research was conducted with the objective of determining export costs and how they affect the profitability NORTH COFFEE SAC in the city of La Coipa. To this effect the investigation was "friendly" type. The design adopted was "not experimental - descriptive", with the "Ex Post Ipso" method used corresponding to the nature of the problem that existed at the time of study. The hypothesis assumed If certain measures for coffee export costs impact on the profitability of the company are made. Its formula responds what extent determining the cost of coffee export affects the profitability of the company, it should be noted that the new approach of export costs is designed as a final purpose for the company and has a significant impact on the profitability, and that in applying simulation export costs are higher margin returns to the previous empirical counting, these strategies allows accurate costs to serve as much help in achieving competitive advantages in the market to develop.

Keywords: Export costs, Profitability.

ÍNDICE

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

RESUMEN

ABSTRACT

I. INTRODUCCIÓN	15
II. MARCO TEÓRICO	17
2.1 Antecedentes	17
2.2 Bases Teóricas	19
2.2.1 Sistema del costo Tradicional	19
2.2.1.1 Clasificación tradicional de los costos	19
2.2.1.2 Clasificación Tradicional de los sistemas de Costos	20
2.2.2 Cálculo de precios del producto a exportar.....	20
2.2.2.1 Costos de producción directa e indirecta	20
2.2.2.2 Costos de comercialización y distribución	21
2.2.2.3 Otros cotos	23
2.2.2.4 Formas para determinación de precios	23
2.2.2.5 Factores que influyen en la determinación de un precio internacional	23
2.2.2.6 Costos de exportación	24
2.2.2.7 Calculo de los costos de exportación.....	24
2.2.3 Costos del proceso de exportación	25
2.2.3.1 Costos de preparación y embarque del producto	25
2.2.3.2 Costos de preparación del producto.....	26
2.2.3.3 Costos de empaque.....	26
2.2.3.4 Costos de manejo del producto.....	27
2.2.3.5 Costos de transporte.....	28
2.2.3.6 Costos de seguros.....	28
2.2.3.7 Costos por pérdida del producto	29
2.2.3.8 Costos de almacenamiento.....	30
2.2.3.9 Costos de transformación	31

2.2.3.10	Costos de Capital.....	31
2.2.3.11	Costos de la gestión financiera.....	33
2.2.3.12	Costos de derechos y licencias	34
2.2.3.13	Análisis de los costos de exportación.....	34
2.2.3.14	Costo en el tránsito internacional.....	35
2.2.3.15	Costos en el País del importador	35
2.2.4	Punto de equilibrio.....	36
2.2.5	Rentabilidad.....	37
2.2.5.1	Subjetividad de la rentabilidad.....	38
2.2.5.2	La Rentabilidad Económica (Return on Assets)	39
2.2.5.3	La rentabilidad financiera o «ROE»	40
2.2.5.4	Utilidad Activo	41
2.2.5.5	Utilidad Venta	41
2.2.5.6	Margen bruto y neto de utilidad.....	42
2.2.5.7	Margen Neto.....	42
2.2.5.8	Resultados ingresos y gastos.....	42
2.2.5.9	La cifra de resultados	43
2.2.5.10	Ingresos y gastos.....	43
2.2.5.11	El apalancamiento y estrategia financiera	44
2.2.5.12	El apalancamiento operativo.....	45
2.2.5.13	Análisis sistemático de la rentabilidad	45
III.	METODOLOGÍA.....	47
3.1	Diseño de la investigación.....	47
3.2	Área y line de investigación.....	47
3.3	Población, muestra y muestreo	47
3.4	Métodos y técnicas e instrumentos de recolección de datos.	48
3.5	Técnicas de procesamiento de datos.....	49
IV	RESULTADOS Y DISCUSIÓN	50
4.1	Resultados	50
4.1.1	Diagnóstico de la empresa “Café del Norte S.A.C”	50
4.1.2	Antecedentes Históricos.....	50

4.1.3	Actividad principal	50
4.1.4	Representantes	50
4.1.5	Giro del negocio	50
4.1.6	Misión y Visión	50
4.1.7	Objetivo.....	51
4.1.8	Organización administrativa y organización para la exportación.	52
4.1.9	Clientes y competidores.....	53
4.1.10	Proveedores.....	53
4.1.11	Resultado de la entrevista	54
4.1.12	Diagrama de flujo de la empresa “Café del Norte S.A.C”	55
4.1.13	Diagrama de flujos de exportador.....	V-57
4.1.14	Estados financieros de la empresa “Café del Norte S.A.C”	57
4.1.14.1	Estados de situación financiera	57
4.1.15	Estado de resultados del periodo 2013-2014.....	59
4.1.16	Estructura de costos empíricos de la empresa “Café del Norte S.A.C”	61
4.1.17	Quintales exportados entre el 2014-2013	62
4.1.18	Gastos de venta	63
4.1.19	Gastos administrativos de la empresa “Café del Norte S.A.C”	64
4.1.20	Propuesta de mejoramiento en el costeo de proceso de exportación para la empresa “Café del Norte S.A.C”	65
4.1.20.1	Procesos productivos de la empresa	65
4.1.21	Análisis de los departamentos de acopio hasta exportación y crítica a la empresa. 65	
4.1.21.1	Proceso de acopio	65
4.1.21.2	Proceso de Producción.....	66
4.1.21.3	Proceso de Exportación	67
4.1.22	Actividades de la empresa “Café del Norte S.A.C”	67
4.1.22.1	Acopio.....	67
4.1.22.2	Producción.....	67
4.1.22.3	Exportación	68
4.1.23	Costeo, gastos de venta y gastos administrativos para su exportación.....	69
4.1.23.1	Gastos de ventas.....	69

4.1.24	Gastos administrativos	70
4.1.25	Costos incurridos en el acopio	72
4.1.26	Costos incurridos en la producción (proceso de secado y pilado)	73
4.1.26.1	Café en almacén y café para su secado.....	73
4.1.26.2	Proceso de secado en planta.....	74
4.1.26.3	Resultados del proceso de pilado	77
4.1.26.4	Resultado del pilado para exportación 2014.....	76
4.1.26.5	Café listo para la exportación.....	78
4.1.26.6	Costos incurridos en la exportación	79
4.1.27	Costos incurridos para la exportación	80
4.1.28	Punto de equilibrio.....	81
4.1.29	Cuadro resumen y estado de ganancias y perdida 2014 – 2013 con el nuevo enfoque 84	
4.1.30	Estado de resultados 2014-2013 con el nuevo enfoque	86
4.1.31	Evaluación de los respectivos ratios de rentabilidad.....	87
4.1.32	Rendimiento del patrimonio (ROE)	87
4.1.33	Rendimiento de la inversión (ROA).....	88
4.1.34	Utilidad activo.....	89
4.1.35	Margen neto de utilidad	90
4.1.36	Utilidad venta.....	91
4.1.37	Apalancamiento financiero	92
4.2	Discusión	93
V	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	96
5.1	Conclusiones.....	96
5.2	Recomendaciones.....	99
VI	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:.....	100
VII	ANEXOS.....	103

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 01 Principios incoterms 1	25
Tabla N° 02 Estados financieros de resultados de la empresa café del norte s.a.c 2013-2014 1	47
Tabla N° 03 Estado de situacion financiera 1	57
Tabla N° 04 estados financieros de resultados de la empresa café del norte s.a.c 2013-2014 1	58
Tabla N° 05 Estados financieros de resultados de la empresa Café del Norte SAC 2013-2014 1.....	59
Tabla N° 06 Costos empíricos de la empresa “Café del Norte S.A.C” 1	61
Tabla N° 07 Ventas anuales 2014-2013 de café1.....	62
Tabla N° 08 Gastos de venta 2013-2014 empresa “Café del Norte S.A.C” forma empírica 1.....	63
Tabla N° 09 Gastos administrativos empíricos de la empresa “Café del Norte S.A.C” 1	64
Tabla N° 10 Prorrateando mejor los gastos de ventas 1	69
Tabla N° 11 Prorrateando mejor los gastos administrativos 1.....	70
Tabla N° 12 Costos incurridos en el acopio 1	71
Tabla N° 13 Café en almacén y café para secado 1.....	72
Tabla N° 14 Proceso de pilado y costo unitario 1	73
Tabla N° 15 Resultado del proceso de pilado 1.....	75
Tabla N° 16 Resultado del pilado para la exportación 2014 1.....	76
Tabla N° 17 Resultados del pilado para la exportación 2013 1.....	76
Tabla N°18 Café listo para la exportación 1	78

Tabla N° 19 Costos incurridos en la producción 1.....	79
Tabla N° 20 Costos inurridos en la exportación 1.....	80
Tabla N° 21 Ingresos por ventas 1	81
Tabla N° 22 Costos fijos 1.....	82
Tabla N° 23 Costo variable 1	82
Tabla N° 24 Resumen de costos 1.....	84
Tabla N° 25 Estado de ganancias y pérdida con el nuevo enfoque 1.....	86
Tabla N° 26 Rendimiento del patrimonio (roe)datos de la empresa 1.....	87
Tabla N° 27 Rendimiento del patrmonio (roe) aplicando la simulacion 1...88	88
Tabla N° 28 Rendimientodela inversion (roa) datos de la empresa 1.....	88
Tabla N° 29 Rendimiento de la inversion (roa) aplicando la simulacion 1.89	89
Tabla N° 30 Utilidad activo datos de la empresa 1.....	89
Tabla N° 31 Utilidad activo aplicando la simulacion 1.....	90
Tabla N° 32 Margen neto de utilidad datos de la empresa 1.....	90
Tabla N° 33 Margen neto de utilidad aplicando la simulacion 1.....	90
Tabla N° 34 Utilidad ventas datos de la empresa 1.....	91
Tabla N° 35 Utilidad ventas aplicando la simulacion 1.....	91
Tabla N° 36 Apalancamiento financiero datos de la empresa 1.....	92
Tabla N° 37 Apalancamiento financiero aplicando la simulacion 1.....	92

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 01 Organigrama de la empresa “Café del Norte S.A.C”	52
Figura N° 02 Diagrama de flujo de la empresa “Café del Norte S.A.C”	55
Figura N° 03 Diagrama de flujos del exportación	56
Figura N° 04 Comportamiento de los subproductos.....	77

I. INTRODUCCIÓN

En el Perú, el café es el principal producto de exportación agrícola junto a los espárragos y representa cerca de la mitad de las exportaciones agropecuarias y alrededor del 5% del total de las exportaciones peruanas.

Este producto es también uno de los que ejerce mayor influencia socioeconómica. En el Perú el café se produce mayormente en los valles interandinos y de la cordillera oriental de los Andes, en su encuentro con la selva peruana, Zona norte: representa el 43% de la producción se encuentra en Piura, Cajamarca, Amazonas, San Martín.

Cabe destacar que dentro de la actividad agrícola del Café sobresale también el departamento de Cajamarca, Provincia de San Ignacio, Distrito La Coipa los productores cafetaleros presentan condiciones óptimas de clima y estructuras físicas de suelo excelentes, sin embargo las condiciones químicas de los suelos son muy limitantes.

El proceso del Sistema de exportación de Café ha significado para la empresa la adopción de un nuevo sistema de trabajo en cuanto al manejo de la productividad de sus proveedores esto por las enfermedades que en el último año nos enfrentamos, (La Roya) como también la conservación de los suelos y manejo de los recursos naturales. El factor más limitante es la falta de conocimientos, mano de obra escasa por parte de los agricultores cafetaleros para que ayuden a mantener y/o mejorar los niveles de productividad pues actualmente los niveles de productividad en vez de aumentar, están disminuyendo lo cual afecta a las exportaciones de Café y otro aspecto son los costos de producción que no se utilizan para después tenerlos como referencia al momento de una posible exportación, también para que tenga conocimiento si están teniendo buena rentabilidad. Es por este motivo que se deberá determinar el costo de exportación y su incidencia en la rentabilidad de la empresa a fin de lograr la competitividad en el precio del producto y obtener mejores ganancias. Para alcanzar tal propósito se estableció como objetivos específicos los siguientes: analizar la estructura de los costos de exportación utilizados durante el periodo de estudio, realizar la propuesta de mejoramiento en el costeo del proceso de exportación para la empresa, aplicar la propuesta del mejoramiento

del costeo de proceso de exportación, comparar los Estados Financieros pre y post a la aplicación de la propuesta de mejoramiento.

La hipótesis formulada asumirá que si se determina de forma adecuada los costos de exportación del café, entonces la incidencia será favorable en la rentabilidad de la empresa.

La situación que presenta la empresa amerita un estudio como se está comportando la rentabilidad, explicada de acuerdo a la influencia que se obtiene de los costos de exportación. El análisis permitirá obtener y dar a conocer si se está llevando el determinado proceso en la exportación o si es eficiente el proceso con el que trabaja la empresa, brindaremos alternativas de mejoras para que puedan distribuir de manera adecuada sus costos, propondremos una herramienta de costos que les permita tomar estrategias adecuadas y tener competitividad para la comercialización del café.

A fin de desarrollar ambas temáticas, lo primeros temas que serán examinados brevemente los principales argumentos teóricos que originalmente motivaron la implementación de los costos de exportación. Las características más importantes de cada uno de los mecanismos que lo conforman serán analizadas en segundo plano, y por último se tendrán los resultados de los costos de exportación y su relación con la rentabilidad.

II. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes

En la universidad San Carlos de Guatemala en el año 2008, el autor Ebanio Arjelio Figueroa Rabanales, realizaron un estudio concerniente a “Costos y Rentabilidad de unidades agrícolas de producción de Café”.

En la investigación concluyo que los productores de café, no toman en cuenta todos los elementos del costo en su proceso productivo, ya que al comparar los datos según encuesta y los imputados, se observa diferencias significativas debido a que no agregan las prestaciones laborales y las cuotas, se comprobó que no aplican un sistema técnico que les permita establecer los costos de los diferentes procesos que se realizan en el cultivo del café.

Comentario:

La actividad agrícola se establece en un alto porcentaje en la producción del café, la siembra y cosecha es de suma importancia para el ingreso de muchas personas por lo que es necesario conocer la situación financiera actual de sus actividades productivas y así evaluar que metas tienen a corto plazo.

En la Universidad Internacional del Ecuador, facultad de ciencias administrativas en el año 2011, el autor Master. Ramiro Canelos Salazar, realizo un estudio correspondiente a “Exportación de café zarumeño orgánico gourmet a Alemania”.

Se concluyó que este plan de investigación, aportar al desarrollo del sector agrícola ecuatoriano y respetando su tradición cafetalera del país. Permitiendo producir un café especial de sabor único de ahí que lo hace altamente demandado a nivel internacional del mismo modo alcanzar un posicionamiento en el mercado de más de 500 millones de consumidores en la Unión Europea.

Comentario:

Las condiciones de la zona son muy apropiadas para la producción y así obtener un café de calidad 100% orgánico, libre de contaminantes lo que ha generado un mayor interés para su exportación a los países europeos.

En la universidad Católica santo Toribio de Mogrovejo, escuela de economía en el año 2011 El autor Francisco Raúl Mondoñedo Centurión, realizo un estudio de la factibilidad de la producción y exportación de banano orgánico de una empresa privada.

En su investigación concluyo que los productos que se obtienen mediante técnicas de producción orgánica como el banano, gozan de excelente calidad expresada en términos sanitarios, gustativos pero se sabe que no existen dificultades en la comercialización de banano orgánico en el exterior debido a que los países demandantes, en su gran mayoría países desarrollados, compran todo lo que producen las tierras bananeras orgánicas.

Comentario:

En la actualidad el número de empresas que incursionan en dicho negocio se ha incrementado con la visión de abastecer a un mercado insatisfecho con productos de gran calidad al nivel de sus exigencias, sin embargo, el aumento en el número de empresas no ha sido determinante en la variación del precio del producto. Las compañías exportadoras nacionales manifiestan la necesidad de acomodarse constantemente a las nuevas y diversas necesidades de los clientes, los cuales son finalmente los que determina el precio y pagan lo justo por tener un producto que encaje perfectamente con sus necesidades.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Sistema del costo Tradicional

Los sistemas de costos es un conjunto de normas y procedimientos que realizan para lograr el objetivo de la contabilidad de costos, el cual la función principal es la de recolectar los elementos del costo y asignarlos a objetivos del costo.

El costo es la medición en términos de la cantidad de recurso utilizado para algún objeto de costo, son recursos utilizados dentro del proceso de fabricación: materia prima, mano de obra y los costos indirectos de fabricación.

El gasto en un recurso utilizado dentro de un periodo en el cual se realiza un proceso de producción, como los de administración y de ventas

El objeto es el propósito para el cual se mide los costos, determinar el costo de un producto es un objeto del costo.

2.2.1.1 Clasificación tradicional de los costos

Los costos se han clasificado tradicionalmente

Materiales Directos, también llamado materia prima son aquellos costos los cuales pueden ser identificables directamente al producto terminado.

Mano de Obra Directa, son los costos procedentes de las remuneraciones a la producción y realización de algún producto y servicio respectivamente.

Costos Indirectos de Fabricación, son los costos asociados al producto los cuales no pueden identificarse o ser imputados al producto de manera directa.

2.2.1.2 Clasificación Tradicional de los sistemas de Costos

Costeo por absorción: es conocido como costeo total o completo se caracteriza porque el producto fabricado absorbe todos los costos de producción, el costeo no se distingue entre variable y fijo, bajo este concepto el costeo por absorción es el que se encuentra aceptado y es evidente que esta metodología es la que se debe aplicar ya que solo te permite incurrir los costos que solo fueron incluidos en el proceso de producción a la vez fueron vendidos.

Costeo directo o variable: como costeo marginal, se caracteriza porque divide los costos en fijos y variables, bajo este sistema para costear o valorizar los productos terminados solo se consideran variables de producción y fabricación ya que los costos fijos se consideran gastos de periodo en que fueron incurridos, este costeo sirve principalmente para poder realizar el punto de equilibrio.

2.2.2 Cálculo de precios del producto a exportar

Antes de fijar el precio a los productos de exportación se debe realizar un estudio de los costos de producción y comercialización.

La determinación de dichos costos deberá ser en forma independiente a la determinación de los costos para las ventas en el mercado interno, y son los siguientes.

2.2.2.1 Costos de producción directa e indirecta

Materia prima

Para Juan C., (2001), la materia prima se puede identificar o cualificar plenamente con los productos terminados se clasifica como materia prima directa (MPD) y como para ser el primer elemento del costo de producción. La materia prima que no se puede identificar o cuantificar plenamente con

los productos terminados se clasifica como materia prima indirecta (MPI) y se acumula dentro de los cargos indirectos.

Mano de Obra.

Para Santa Cruz et al., (2007). Se especifica cómo mano de obra directa a la remuneración que se da a los trabajadores que intervienen directamente en la elaboración del producto, es decir, el pago que se a los obreros que trabajan en los diferentes departamentos de producción. Debe quedar bien en claro que se hace referencia a la mano de obra directa en la fábrica o planta, porque en el estudio de los costos de mercado (de distribución y de ventas) también abra discriminación entre mano de obra directa o indirecta, aunque de naturaleza diferente de la que surge en manufactura.

Materiales.

Para Alfredo R., (2007). Constituye el primer elemento de los costos de producción; se definen como aquellos materiales que se pueden identificar claramente, dentro del producto terminado y cuyo importe sea considerable. Esta definición hace una división en la materia prima que se refiere para realizar el proceso productivo, ya que existe un material que es parte del proceso productivo, pero por tener un valor no significativo resulta conveniente tratarlo como carga fabril, formando entonces lo que se le denomina materia prima indirecta.

a) Otros gastos indirectamente relacionados con la fabricación de los productos

2.2.2.2 Costos de comercialización y distribución

Para Santa Cruz et al., (2007). Los costos de comercialización se deben afrontar desde el producto que se encuentra en stock.

Investigaciones de mercado.
Promoción y publicidad.
Distribución y costos administrativos.

Estos costos pueden ser:

Fijo: Generados independientemente de la calidad producida.

VARIABLES: Esta en función producida. Por ejemplo: materia prima que incluye el costo de todos los insumos a transformar.

Mano de obra que es el costo de trabajo e interviene directamente en la producción cuando es remunerada según las cantidades producidas.

Materiales.

De acuerdo a Polimeni, R., (1997). Los materiales o suministros el cual las materias primas se convierten en un proceso terminado. Las materias constituyen un elemento esencial de costos de la producción. Después de comprar los materiales y de colocarlos temporalmente en una bodega, un fabricante procede a transformarlos en productos terminados incurriendo en los costos de conversión (mano de obra directa y costos indirectos de fabricación). Si el proceso de manufactura es intensivo en mano de obra, los costos de mano de obra constituirán un elemento muy significativo en el proceso de conversión. En este capítulo se analizarán el costeo y el control de materiales y mano de obra, y en el capítulo siguiente veremos el costeo y el control de los costos indirectos de fabricación.

- a) Gastos de Personal
- b) Envases embalaje
- c) Transporte
- d) Agente aduanal

e) Otros gastos relacionados con el lugar donde se entrega la mercadería.

2.2.2.3 **Otros cotos**

Comisiones

Intereses

Gastos bancarios

Gastos de SWIFT

Gastos de transferencia de dinero

Costo de fletes se absorbe conforme al tipo de cotización negociada entre las partes.

2.2.2.4 **Formas para determinación de precios**

Calcular el punto de equilibrio y las utilidades esperadas, y sumarle los gastos hasta el punto de entrega, convenido por el importador.

Este proceso se denomina costeo o costing.

Comparar su producto respecto al mercado y competencia, y fijar el precio de acuerdo con estos dos elementos.

Este método se conoce como prancing.

2.2.2.5 **Factores que influyen en la determinación de un precio internacional**

Demanda del producto

Participación esperada del producto en el mercado

Reacciones de la competencia logística internacional

Beneficios o restricciones arancelarias y no arancelarias.

Adecuación al producto

Envase y embalaje

2.2.2.6 Costos de exportación

Para Torres et al. (2008), los costos de exportación es la suma de los costos adicionales que originan las acciones encaminadas a la exportación. Varían según el intercambio (incoterms) acordado entre comprador y vendedor, incluyen: estudio de mercado del país objetivo, viajes de negocios, comunicaciones internacionales, comisiones y costos de representantes en el exterior, consultores y despachadores de aduanas, adaptación de productos, embalaje especial. (Pág 230)

De acuerdo a Santa Cruz et al. (2007). Es la suma de los costos adicionales que originan las acciones encaminadas a la exportación. Varían según el intercambio (incoterms) acordado entre comprador y vendedor incluye: estudio del mercado del país objetivo, viajes de negocios, comunicaciones internacionales, comisiones y costos de representantes en el exterior, consultores y despachadores de aduanas, adaptación de productos, embalaje especial. Pueden ser clasificadores entre fijos y variables.

Varían dependiendo del tipo de negociación o cotización. Los Principales costos de exportación se clasifican de la siguiente manera:

Costos fijos, aquellos cuya magnitud no se relaciona directamente con la cantidad producida o volumen comercializado.

Costos variables, tienen que ver con la realización concreta de la exportación, por lo que en magnitud se relacionan con la cantidad producida o volumen exportado. (PlanEX, PromPerú).

2.2.2.7 Calculo de los costos de exportación

De acuerdo a Santa Cruz et al., (2007). Son todos los gastos en que debe incurrir el exportador, hasta dejar el producto a disposición del comprador, dependiendo de las condiciones pactadas.

Para Torres et al., (2008) son todos los gastos en que debe incurrir el exportador, hasta dejar el productor a disposición del comprador, dependiendo de las condiciones pactadas (INCOTERMS).

Tabla N°01
Principios INCOTERMS

Definiciones de los Principios INCOTERMS	
EXWORKS-EXW	Puesto en fábrica
FAS – Free along the Ship	Libre al costado del Buque
CRF – Cost on Board	FrancoCost a Bordo
FOB – Cost and Freight	Costo y Flete
CIF – Cost Insurance and Freight	Costo, seguro y flete

Fuente: Santa Cruz et al. Fecha: (2007).

Entre los principales factores a considerar tenemos:

2.2.3 Costos del proceso de exportación

2.2.3.1 Costos de preparación y embarque del producto

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). 2006. Generalmente se considera que los costos de cosecha y de transporte de la finca a la planta de embarque o de la finca a la planta de procesamiento forman parte de los costos de producción. No obstante, los costos de clasificación y limpieza del producto se consideran como costos de preparación. Normalmente, estas actividades no se realizan en el campo sino en una planta de empaque o de procesamiento. Algunos países exigen, en el caso de ciertos productos, que estos sean sometidos a tratamientos especiales ante de ser exportados, lo que eleva los costos de preparación.

2.2.3.2 Costos de preparación del producto

En los procesos de exportación, una de las principales tareas que hay que realizar después de traer el producto del campo es adecuarlo para su posterior empaque. Esta es una de las etapas más importantes, pues la intervención humana suele ser significativa, y una mala preparación del producto puede dar al traste con un trabajo de meses. Entre las actividades más frecuentes están:

Adecuación: consiste en eliminar raíces, hojas o cuerpos extraños que se hayan adherido al producto y que puedan afectar su calidad.

La selección: separación de los productos en comerciables y no comerciables, tomando en cuenta la forma, el tamaño, el color, la textura, etc.

La limpieza: eliminación de basuras, tierra y cualquier otro objeto extraño.

La clasificación: separación del producto por calidad y se etiqueta en esta etapa, lo que permite diferenciarlo de los otros productos similares.

El tratamiento: aplicación de algunos procesos químicos o físicos para incrementar la calidad o la durabilidad del producto, así como su apariencia.

2.2.3.3 Costos de empaque

Según Lamb et al. (2006), las tres funciones más importantes del empaque son:

Contenido y protección de los productos: Como contener productos líquidos, granulados o divisibles de alguna manera. Además, permite a fabricantes, mayoristas y detallistas vender productos en cantidades específicas, como litros y sus fracciones. En cuanto a la protección física, los empaques protegen a los artículos de roturas, evaporación, derrames, deterioro, luz, calor, frío, contaminación y muchas otras condiciones.

Promoción de productos: Un empaque diferencia un producto de los de los competidores y puede asociar un artículo nuevo con una familia de productos del mismo fabricante. Los empaques utilizan diseños, colores, formas y materiales con la intención de influir en la percepción de los consumidores y su comportamiento en la compra.

Facilidad de almacenamiento, uso y disposición: Los mayoristas y detallistas prefieren presentaciones fáciles de embarcar, almacenar y colocar en los anaqueles. También gustan de empaques que protegen los productos, evitan el deterioro o la rotura y alargan la vida de los productos en los anaqueles [6]. Por su parte, los consumidores constantemente buscan artículos fáciles de manejar, abrir y cerrar, aunque algunos clientes deseen presentaciones a prueba de alteraciones y de niños. Los consumidores también quieren empaques reutilizables y desechables.

2.2.3.4 **Costos de manejo del producto**

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). 2006. El manejo del producto representa un porcentaje importante de la estructura de costo de la cadena de comercialización. En particular, durante la exportación, los productos agrícolas son manipulados en diversos puntos, sobre todo en los puertos, aeropuertos y aduanas, tanto del país exportador como en el país

importador. En muchos casos, cuando se realiza una consolidación de carga, los costos de manejo tienden a incrementarse.

2.2.3.5 Costos de transporte

Castellanos et al., (2009) El primer flete que ha de costearse corresponde al transporte desde la zona de producción a acondicionamiento al puerto de embarque, el cual debe realizarse preferiblemente en camión o contenedor refrigerado.

Para el análisis del transporte internacional deben analizarse cuantitativamente las características de todos los modos en los países por los cuales transita la carga. (Infraestructura, rutas terminales, centros de transferencia, legislación, fletes, recargos, descuentos, servicios disponibles, factor de estiba, documentación, normas y convenios internacionales, velocidad, competencia y complementariedad entre modos, etc.). Igualmente, se deben considerar las características de cada una de las empresas transportadoras que se van a evaluar, tales como frecuencia del transporte, tiempo del viaje y tipo de carga que transporta el buque.

La contratación del transporte internacional se hace de agentes de carga o agentes marítimos; el costo del flete depende de la línea marítima o aerolínea; las tarifas se cotizan en dólares.

2.2.3.6 Costos de seguros

Toda operación de comercio internacional lleva implícito algún riesgo, bien sea de carácter comercial (incumplimiento de contrato, solvencia del proveedor o el cliente, accidentes en el transporte y entrega del producto, etc.), de tipo de cambio (diferente cotización de las divisas en el momento de contratación y en el momento del cobro o pago de las operaciones), de tipo de interés, políticos, etc.

Como una forma de minimizar estos riesgos, los exportadores generalmente adquieren primas de seguros, lo que origina un costo adicional. La determinación de los costos de seguro está directamente relacionada con la probabilidad de riesgo de la operación, por lo que ésta varía significativamente según sean las condiciones en que se hizo la negociación, el tipo de producto, el mercado, etc.

Las empresas generalmente compran pólizas que aseguran los productos transportados, previa declaración de su valor. También pueden asegurar los riesgos en las operaciones internacionales, así como los créditos a la exportación.

2.2.3.7 Costos por pérdida del producto

Según Antonio, S., y Graciela B., (2004). La utilizaciones de embalaje y de técnicas de manipulación adecuados puede reducir los daños a los que se expone el producto fresco durante las operaciones de comercialización.

Para impedir que el propio embalaje dañe el producto durante la manipulación y el transporte.

Las unidades del producto deben embalarse de manera que no se rocen entre si durante la manipulación y el transporte; en particular, el producto demasiado suelto está más expuesto a los daños causados por vibraciones.

El producto colocado en sacos de yute o en redes está especialmente expuesto a los daños causados por golpes.

Los costos que genera este tipo de pérdidas son difíciles de precisar, porque entran en juego factores difíciles de predecir. Muchas veces el deterioro se origina en la misma finca o explotación agrícola, pues las malas técnicas de cosecha o el manejo defectuoso del producto acaban dañando irremediablemente su calidad. Para ilustrar este concepto se puede

mencionar el caso del banano. Los bananos que se cosechan en plantas infestadas de Sigatoca Negra³ maduran precozmente, es decir, antes de llegar a la cámara de maduración. Esto genera una cuantiosa pérdida de calidad, tanto que en ocasiones se puede llegar a perder todo un contenedor.

2.2.3.8 Costos de almacenamiento

Julio A., (2008). El coste de almacenamiento de un producto está directamente relacionado con el espacio ocupado en el almacén, así como el tiempo medio de permanencia en el mismo, o lo que es equivalente, el inventario promedio de stocks mantenido durante el año. Este concepto, como veremos oportunamente, se transforma en un % sobre el precio de coste del producto.

El proceso a seguir se basa en primer lugar en conocer el coste del “área de almacenamiento”.

Como todo proceso de coste, está supeditado a unos criterios de tipo administrativo que debiéramos conocer y homologar de antemano.

Los costos de almacenamiento se pueden clasificar de la siguiente manera:

Costos de administración: costos de mantener el producto durante ciertos periodos de tiempo; se relacionan sobre todo con el costo de la instalación física (depreciación, mantenimiento, alquiler, gestión, etc.).

Costos de tratamiento: se relacionan con los costos en que se tiene que incurrir para acondicionar el producto y lograr que mantenga su calidad.

Costos por pérdida del producto: durante el almacenamiento también se presentan disminuciones en la calidad y en la cantidad del producto.

Costos de capital: como en cualquier actividad empresarial, el costo del dinero debe ser incorporado dentro de los costos totales.

2.2.3.9 Costos de transformación

NIC 2 (Publicación N° 2013 – 23) Normas Internacionales de Contabilidad, los costes de transformación de las existencias comprenderán los costes directamente relacionados con las unidades producidas, tales como la mano de obra directa.

También comprenderán una parte, calculada de forma sistemática, de los costes indirectos, variables o fijos, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados. Costes indirectos fijos son todos aquellos que permanecen relativamente constantes, con independencia del volumen de producción, tales como la amortización y mantenimiento de los edificios y equipos de la fábrica, así como el coste de gestión y administración de la planta.

Costes indirectos variables son todos aquellos que varían directamente, o casi directamente, con el volumen de producción obtenida, tales como los materiales y la mano de obra indirecta.

2.2.3.10 Costos de Capital

Coss, B., (2005). El conocimiento que del costo de capital debe tener una empresa es muy importante, puesto que en toda evaluación económica y financiera se requiere tener una idea aproximada de los costos de las diferentes fuentes de financiamiento que la empresa utiliza para emprender sus proyectos de inversión.

Además, el conocimiento del costo de capital y como es este influenciado por el apalancamiento financiero, permiten tomar mejores decisiones en cuanto a la estructura financiera de la empresa. Finalmente, existe otro gran número de decisiones tales como: estrategias de crecimiento, arrendamientos y políticas de capital de trabajo, las cuales requieren del conocimiento del costo de capital de la empresa, para que los resultados obtenidos con tales decisiones sean acordes a las metas y objetivos que la organización ha establecido.

El costo del capital de trabajo. Normalmente, cualquier exportador va a requerir de financiamiento propio o externo, ya sea para cubrir los costos de producción o los costos de compra del producto y su posterior exportación. Es muy posible que muchos exportadores pequeños y medianos compren el producto, lo exporten y con el dinero que obtienen compren más productos, por lo que sus necesidades de financiamiento son limitadas. Pero, los exportadores que compran productos y los almacenan durante largos períodos o los venden a crédito, necesitarán una mayor cantidad de capital de trabajo. En algunos casos, los exportadores compran la cosecha por adelantado; es decir, financian parcial o totalmente a los productores y, por consiguiente, tienen que financiar lo que han comprado durante períodos todavía más largos.

Esto hace que el costo del capital sea aún mayor.

El costo del capital de inversión. En algunos casos, para establecer una operación de exportación, es necesario adquirir activos y el exportador tiene dos opciones: alquilarlos (edificios, cuartos fríos, maquinaria, vehículos, etc.) o comprarlos. Obviamente, esto último exige una mayor cantidad de dinero en el corto plazo y supone, por lo tanto, un costo de capital.

2.2.3.11 Costos de la gestión financiera

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). 2006. Por lo general, el proceso de exportación supone una serie de trámites de carácter financiero que pueden generar costos adicionales e inesperados, si no se manejan adecuadamente. Estos trámites están relacionados con la forma de pago negociada por el exportador y normalmente incluyen:

El pago por adelantado. Es el método más seguro y, sin embargo, el menos utilizado por los exportadores. Tiene una enorme ventaja para el exportador, pues este no incurre en ningún riesgo posterior al envío del producto.

La carta de crédito. Es un método muy seguro y consiste en que un Banco, actuando a solicitud del importador, se compromete a realizarle un pago al exportador contra presentación de una serie de documentos.

El cobro bancario. Esta clase de pago es más riesgoso que la anterior y le permite al exportador cobrar el pago de la venta de sus productos a través de un Banco.

El crédito o cuenta abierta. Este tipo de negociación consiste en que el exportador le otorga un crédito al importador, según condiciones previamente acordadas entre ambos. En esta modalidad se recomienda obtener un seguro, pues es el método más riesgoso. Además, muchas agroempresas tendrán que enfrentar costos adicionales relacionados con los sistemas de cambio de moneda,

debido a que pueden existir comisiones o cobros al momento de traer las divisas al país de origen.

2.2.3.12 Costos de derechos y licencias

Los costos mencionados hasta ahora se consideran los más importantes en el proceso de exportación. Sin embargo, los exportadores también tienen que afrontar otros costos como los derechos y licencias para exportar. Estos normalmente varían de país a país, pero en la mayoría de los casos pueden representar un costo significativo en la estructura de costo de un producto.

Las comisiones, al igual que los derechos y licencias, representan costos adicionales al proceso de exportación. Aunque son difíciles de predecir, en muchos casos ocasionan incrementos sustanciales en los costos de exportación.

2.2.3.13 Análisis de los costos de exportación

Transporte Interno: Transporte de mercancías cargadas en un lugar situado dentro del territorio nacional para ser embarcadas o cargadas en un lugar situado dentro del mismo territorio nacional. Generalmente es el transporte entre el almacén del comprador y el terminal de almacenamiento internacional (aeropuerto, puerto o terrapuerto).

Agencia de Aduanas: Persona (natural o jurídica) autorizada por la SUNAT - ADUANAS, para actuar ante los órganos competentes en nombre y por cuenta de aquél que contrata sus servicios, en el trámite de una operación o actividad aduanera.

EL PRECIO EXW	+
TRANSPORTE INTERNHO	+
COSTO DE DOCUMENTACIÓN	+
<u>COMISIÓN DEL AGENTE DE ADUANAS</u>	+
PRECIO FOB	

2.2.3.14 Costo en el tránsito internacional

Flete Internacional: Precio que se paga por el transporte de la mercadería en un buque, camión o avión. El costo del flete depende directamente del peso y/o el volumen de la mercadería a ser peso y/o el volumen de la mercadería a ser embarcada.

Seguro Internacional: Es el pago que se da por la cobertura a la mercadería en caso ocurriese un siniestro en el transporte de la misma y la mercadería se pierda total o parcialmente.

EL PRECIO FOB	+
FLETE INTERNACIONAL	+
<u>SEGURO INTERNACIONAL</u>	+
PRECIO CIF	

2.2.3.15 Costos en el País del importador

Desaduanaje: Son los costos que incluyen el pago de impuestos en el país de destino para efectos de nacionalizar la mercadería. Básicamente radican en el arancel y el impuesto a las ventas.

Agente de aduanas: Comisión que cobra la Agencia de Aduanas por realizar los trámites de nacionalización de la mercadería frente a las Oficinas de

Aduanas de los trámites de nacionalización de la mercadería frente a las Oficinas de Aduanas del país de destino.

Transporte Interno: Transporte de mercancías cargadas en un lugar situado dentro del territorio nacional para ser desembarcadas o descargadas en un lugar situado dentro del mismo territorio nacional. Es el transporte entre el puerto, aeropuerto o terrapuerto del país de destino hacia el almacén del comprador.

EL PRECIO CIF	+
DESADUANAJE	+
<u>AGENTE DE ADUANAS</u>	+
PRECIO DDP	

2.2.4 Punto de equilibrio.

Charles T, Srikant M y George F. (2007) El punto de equilibrio es la cantidad de producción vendida en que el total de ingresos es igual al total de costos; es decir, la utilidad operativa es cero. A los gerente lo que les interesa es el punto de equilibrio porque desean evitar las pérdidas operativas. El punto de equilibrio les indica cuanta producción debe vender para evitar una perdida. Ya que hemos visto el uso del método grafico para calcular el punto de equilibrio.

Es un herramienta de vital importancia que prevé y guía a la empresa, indicando cuantas unidades producir o que cantidad de ingresos generar para cubrir los gastos; esto sirve de apoyo a la producción, involucra los costos fijos y variables.

Se establecen dos fórmulas para poder obtener el punto de equilibrio, la primera está basada en el número de unidades que debe producir y la segunda

cuanto debe vender en dinero para cubrir los gastos, sin obtener pérdidas y ganancias porque a partir de ello se obtendrán dichas ganancias.

Formula 1

$$Pe = \text{costo fijo} / \text{precio de venta unitario} - \text{costo variable}$$

Se aplicara, como se puede observar para su aplicación es muy necesario la obtención de informes específicos de costos fijos como costos variables, de ahí la necesidad de disponer de un control contable administrativo financiero que sirva a producción y a gerencia para las tomas de decisiones.

2.2.5 Rentabilidad.

Para Ronnie et al. (1994). La rentabilidad es una expresión de la productividad que relaciona no los insumos con los productos, sino los costos con los ingresos. Es la productividad del capital invertido. Socialmente sin embargo, el capital natural no se considera dentro de la dotación general de capital de la economía y la mayor parte de la rentabilidad se atribuye al capital manufacturado. La rentabilidad y su evolución es también un elemento importante que puede ser relacionado con otras variables.

Para Fernández, J., (2012) La rentabilidad es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera.

Para Mario, M., (2008) La rentabilidad desempeña un papel central en el análisis financiero. Esto se debe, por un lado, a que es el área de mayor interés para aquellos agentes que participan en los resultados y, por el otro, a que los fondos generados por

las operaciones garantizan el cumplimiento de los compromisos adquiridos a corto plazo. Debido a que esta última razón, las áreas de la solvencia y liquidez mantienen relación con la rentabilidad.

Para Sánchez et al. (2002). La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados. En la literatura económica, aunque el término se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

En términos más concisos, la rentabilidad es uno de los objetivos que se traza toda empresa para conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un determinado período de tiempo. Se puede definir además, como el resultado de las decisiones que toma la administración de una empresa.

2.2.5.1 Subjetividad de la rentabilidad

Para Mario, M., (2008), Mecanismos y opciones contables que permiten amortiguar las oscilaciones y corregir la tendencia de las utilidades a lo largo del tiempo. Senda alisada de utilidad. Imagen de estabilidad y crecimiento.

Técnica del Big Bath consiste en realizar provisiones muy cuantiosas en determinados años y recuperar vía “exceso de provisiones” en los ejercicios siguientes, utilidad baja o negativa el primer año y una senda creciente posteriormente.

Manipulación (licita o ilícita) de la contabilidad / evadir la contabilización de ventas o prestaciones de servicios, a veces, estas manipulaciones quedan fuera del alcance del auditor.

2.2.5.2 **La Rentabilidad Económica (Return on Assets)**

Sánchez et al. (2002). La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

Es el rendimiento promedio obtenido por todas las inversiones de la empresa. También se puede definir como la rentabilidad del activo, o el beneficio que éstos han generado por cada euro invertido en la empresa.

Su cálculo se obtiene dividiendo el Resultado Antes de Intereses del periodo t-ésimo entre el Activo Total en el periodo t-1-ésimo.

Para Oriol A. (2003). La rentabilidad económica o rendimiento es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos y el activo total. Se toma el BAI para evaluar el beneficio generado por el activo independientemente de cómo se financia el mismo, y por tanto sin tener en cuenta los gastos financieros. El estudio del rendimiento permite conocer la evolución y los factores que inciden en la productividad del activo de la empresa: (Pag.184.185)

$$RENDIMIENTO = \frac{\text{beneficio antes intereses e impuestos}}{\text{Total Activo}}$$

2.2.5.3 **La rentabilidad financiera o «ROE»**

Para Sánchez et al., (2002). La rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista. Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa, en sentido estricto el cálculo de la rentabilidad del accionista debería realizarse incluyendo en el numerador magnitudes tales como beneficio distribuable, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

Sánchez et al., (2002). La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación

Relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener ese lucro. Dentro de una empresa, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos.

La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje.

$$ROE = \frac{BENEFICIO NETO DESPUES DE IMPUESTOS}{FONDOS PROPIOS}$$

Para Oriol A. (2003). La rentabilidad financiera, o rentabilidad propiamente dicha, es la relación entre el beneficio neto y los capitales propios.

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Capitales Propios}}$$

Este ratio se le denomina ROE rentabilidad del capital propio. La rentabilidad financiera es, para las empresas lucrativas, el ratio más importante ya que mide el beneficio neto generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa. Por lo tanto este ratio permite medir la evolución del principal objetivo del inversor. (Pag.188)

2.2.5.4 **Utilidad Activo**

Este ratio indica la eficiencia en el uso de los activos de una empresa, lo calculamos dividiendo las utilidades antes de intereses e impuestos por el monto de activos.

$$\text{Utilidad Activo} = \frac{\text{Utilidad Antes de Intereses e Impuestos}}{\text{Activo Total}}$$

2.2.5.5 **Utilidad Venta**

Este ratio expresa la utilidad obtenida por la empresa, por cada UM de ventas. Lo obtenemos dividiendo la utilidad antes de intereses e impuestos por el valor de activos.

$$\text{Utilidad Ventas} = \frac{\text{Utilidad Antes de Intereses e Impuestos}}{\text{Ventas}}$$

2.2.5.6 **Margen bruto y neto de utilidad**

Este ratio relaciona las ventas menos el costo de ventas con las ventas. Indica la cantidad que se obtiene de utilidad por cada UM de ventas, después de que la empresa ha cubierto el costo de los bienes que produce y/o vende. Indica las ganancias en relación con las ventas, deducido los costos de producción de los bienes vendidos. Nos dice también la eficiencia de las operaciones y la forma como son asignados los precios de los productos.

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costos de Ventas}}{\text{Ventas}} \%$$

2.2.5.7 **Margen Neto**

Rentabilidad más específico que el anterior. Relaciona la utilidad líquida con el nivel de las ventas netas. Mide el porcentaje de cada UM de ventas que queda después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos, han sido deducidos.

$$\text{Margen Neto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \%$$

2.2.5.8 **Resultados ingresos y gastos**

Para Mario, M., (2002), el análisis de la rentabilidad suele plantearse rodeado de gran incertidumbre. En primer lugar, por el carácter marginal de la utilidad. En segundo, por la menor fiabilidad de los valores flujo, para los que además no parece existir fuente de información alternativa a los estados financieros. La previsión de las utilidades parece factible solo si existe información contable fiable y si los flujos generados son relativamente estables. (pág. 576).

2.2.5.9 **La cifra de resultados**

Para Mario A, M (2002). Todo analista ha de ser consciente de que, en la mejor de las situaciones, la cifra contable de utilidades es sólo una estimación aproximada del resultado real. Esto se debe a las siguientes razones.

Es imposible cuantificar exactamente el valor inicial y final de los elementos patrimoniales.

El principio de prudencia valorativa impone un tratamiento desigual de ingresos y gastos. La auditoría vela porque las utilidades sean “prudentemente” estimados.

La cifra de utilidades es importante para; a) evaluar la calidad de la gestión, y b) calcular el impuesto a la renta, lo que puede inducir a la gerencia a manipularla lícita (aplicando criterios contables aceptables) o ilícitamente (aplicando criterios contables inaceptables), tanto para presentar una imagen más favorable (mayores utilidades) como para reducir la fiscalidad (menores utilidades).

2.2.5.10 **Ingresos y gastos**

Para Mario, M., (2008), el analista debería analizar la rentabilidad solo tras haberse formado una idea de la fiabilidad, “liquidez” y capacidad predictiva de los ingresos y gastos, es decir, después de haber estudiado la calidad del resultado. La composición más accesible de los resultados es la ofrecida por el estado de ganancias y pérdidas, a partir de cuyos datos puede estudiarse la evolución pasada y preverse el comportamiento futuro de resultados parciales, ingresos y gastos por naturaleza.

2.2.5.11 El apalancamiento y estrategia financiera

Para Mario, M., (2008), El apalancamiento permite afrontar inversiones cuya rentabilidad económica está por debajo de la rentabilidad financiera requerida por los accionistas. Es más, si el objetivo fuese maximizar la rentabilidad financiera, la estrategia de las empresas se polarizaría en dos alternativas extremas.

En aquellas cuya rentabilidad económica fuese al costo promedio de la deuda debería minimizarse la cifra de patrimonio.

En aquellas cuya rentabilidad económica fuese inferior al costo promedio de la deuda debería cancelarse por completo la financiación de terceros.

Sin embargo las empresas no se concentran en estas dos estrategias financieras alternativas (una sin patrimonio neto y otras sin financiación ajena). Esto se debe que a la elección de estrategia financiera excede el marco de estudio propuesto para el análisis del apalancamiento financiero. Entre otras, han de tenerse también en cuenta las siguientes cuestiones:

Respecto a los objetivos: puede que la sociedad no persiga maximizar la rentabilidad sino las utilidades (o cualquier otra variable, por ejemplo ventas, ocupación, etc.)

Respecto a las restricciones:

a) Razones para utilizar capitales ajenos.

No afecta el control de la empresa.

La deuda más flexible que los capitales propios.

En general la deuda es más fácil de conseguir.

b) Las razones fundamentales para emplear capitales propios es limitar el impacto de las ocasionales de la rentabilidad económica y aumentar la independencia financiera de la empresa.(Pág.587)

$$A.F = \frac{\text{U. A. Int. e Impuestos}}{\text{Util. Después de Int. y Antes de Impuestos}}$$

2.2.5.12 **El apalancamiento operativo**

Para Mario, M., (2008). En el contexto empresarial apalancamiento se refiere al uso de los gastos fijos en un intento de incrementar (apalancar) la rentabilidad.

Hablamos de dos tipos de apalancamiento: el operativo y el financiero, según se deriven de los gastos fijos asociados a la producción, o a los gastos fijos financieros que surgen de la información.

Viene dado de la utilización de los gastos fijos operativos por la empresa. El análisis necesariamente debe hacerse a corto plazo, porque a largo, no es posible distinguir costos fijos de variables, a largo plazo todos los costos son variables.

El efecto causado por la presencia de gastos fijos operativos, es que la variación en el volumen de ventas se traduce en un cambio más que proporcional en las utilidades (¡cuidado!, análogamente podríamos hablar de pérdidas).

$$A.O = \frac{\text{Margen de Contribución}}{\text{Util. Antes de Intereses e Impuestos}}$$

2.2.5.13 **Análisis sistemático de la rentabilidad**

Para Mario, M., (2008). El análisis de la rentabilidad pretende evaluar la capacidad para generar utilidades. A continuación se indica cómo se efectúa el análisis de la rentabilidad.

Evaluar la calidad del resultado. Aunque sea recomendable independientemente del interés justificativo del análisis, parece ineludible cuando el análisis de la rentabilidad constituye un área relevante.

Evalúa la fiabilidad de la información contable la estabilidad de los flujos. Un análisis profundo de la rentabilidad, a efectos de prever las utilidades, sólo parece factible si se dispone de información contable de muy buena calidad y los ingresos y gastos se comportan de forma relativamente estable. En caso contrario, el análisis de la rentabilidad solo parece justificado para apoyar opiniones sobre los fondos generados futuros, al objetivo de evaluar la liquidez y/o solvencia.

Identifican las recurrencias y los factores críticos que afectan a la rentabilidad, descomponiendo la cifra de utilidades según diferentes criterios, entre los que se encuentran:

- a) Segregación de ingresos y gastos recurrentes y no recurrentes.
- b) Análisis de la estructura de costos mediante porcentajes horizontales y verticales
- c) Apalancamiento financiero.
- d) Apalancamiento operativo.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación.

La investigación es no experimental – descriptivo. Se observó que el modo en que los costos de exportación en la empresa “Café del norte S.A.C” se manejan empíricamente es por ello que recopilando todo lo necesario para emitir con posterioridad, un juicio valorativo sobre su manejo en los periodos de estudio.

3.2 Área y line de investigación

Área: Ciencia sociales

Línea: Emprendimiento e innovación empresarial con responsabilidad social.

3.3 Población, muestra y muestreo

La población es pequeña, el tamaño de la muestra fue igual a la población. Por este motivo, la población muestral estuvo conformada por tres personas, a continuación el detalle:

Tabla N° 02
Cargos de confianza de la empresa "Café del norte S.A.C"

POBLACIÓN MUESTRAL	
N°	<u>CARGO</u>
1	GERENTE GENERAL
2	JEFA ADMINISTRATIVA
3	CONTADOR

Fuente: Elaboración propia.

3.4 Métodos y técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Método Empírico: De acuerdo a nuestra investigación aplicaremos todo los conocimientos que se tienen de acuerdo al punto de vista subjetivo, basado en la recopilación de datos.

Técnicas

Entrevista: Esta técnica fue utilizada para la obtención de la información mediante un diálogo sostenido entre el entrevistado (Gerente general, jefa administrativa, contador, jefe de exportación) y el entrevistador, a través de un encuentro formal planificado, requerido en todo trabajo de investigación.

Se ejecutó esta entrevista para la obtención de información si el sistema de costos era el más adecuado y si tenía un impacto en la rentabilidad.

Observación: para la clasificación y consignación de los acontecimientos pertinentes durante el proceso de acuerdo con los esquemas previstos.

Análisis documental: Recopilación de la información del sistema empírico de la empresa “Café del norte S.A.C” para su posterior mejoramiento como también la elaboración de flujo de la empresa “Café del norte S.A.C” (ACOPIO, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN). Por ultimo elaboración de diagrama de flujos de la empresa “Café del norte S.A.C” del exportador (EXPORTADOR, SUNAT, AGENTE ADUANA, IMPORTADOR).

Instrumentos

Guía de Entrevista: se realizó con el gerente general. El dialogo estuvo referido a los costos de exportación y como este incide en la rentabilidad de la empresa.

Fichas de Observación: para la clasificación y consignación de los acontecimientos pertinentes durante el proceso de acuerdo con los esquemas previstos.

Ficha resumen: se ha utilizado estas fichas por la valiosa información acerca del tema de investigación de la variable costos de exportación.

Ficha textual: se utilizó porque es selectivo y analítico también porque se utilizó datos e ideas importantes de los temas a tratar, como en costos de exportación y rentabilidad.

3.5 Técnicas de procesamiento de datos.

Una vez localizadas las fuentes de información, procederemos a recopilarlas, para lo cual utilizaremos las técnicas documentales y en su caso, las de campo.

Asimismo se tomará en cuenta lo siguiente: Se utilizó el programa informático Microsoft Excel 2010 que nos facilitó para la recopilación de la información para la elaboración de cuadros y a la elaboración de nuestras tablas.

Comprobación de la información: esto consiste en filtrar la información revisando y verificando los datos contenidos en los instrumentos o técnicas, recurriendo a las fuentes que se indicaron anteriormente. Este paso se efectúa con el propósito de ajustar los llamados datos primarios.

Clasificación de la información: se efectuará con la finalidad de agrupar datos mediante la distribución de frecuencias de las variables independientes y dependientes, que tendrá como fin la futura presentación de los datos.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Resultados

4.1.1 Diagnóstico de la empresa “Café del Norte S.A.C”

4.1.2 Antecedentes Históricos

La empresa nace con la razón social de “Café del norte S.A.C” con operaciones en la ciudad de La Coipa.

4.1.3 Actividad principal

Acopio de Café para su posterior venta.

4.1.4 Representantes

Arrieta Cruz Juan Ricardo.
Nuñez Pintado Armandina.

4.1.5 Giro del negocio

La empresa “Café del norte S.A.C”, desarrolla como actividad principal el acopio y venta al extranjero, que hoy en día se ha incrementado notablemente, gracias a la gran cantidad de empresas que solicitan sus servicios desde el extranjero.

4.1.6 Misión y Visión

Misión

Ser una empresa competitiva en la exportación de café que integre a los pequeños y medianos caficultores, con una alta visión social del desarrollo; en armonía con el medio ambiente, sembrados y procesados artesanalmente.

Visión

Ser una empresa cafetalera líder y rentable, que promueva el desarrollo integral de todos sus socios, trabajadores y la comunidad en general.

4.1.7 Objetivo

Llegar a expandir el mercado de café no solo a nivel nacional sino que también a nivel internacional y así poder ser una marca reconocida y lograr colocar grandes cantidades de café de calidad.

4.1.8 Organización administrativa y organización para la exportación.

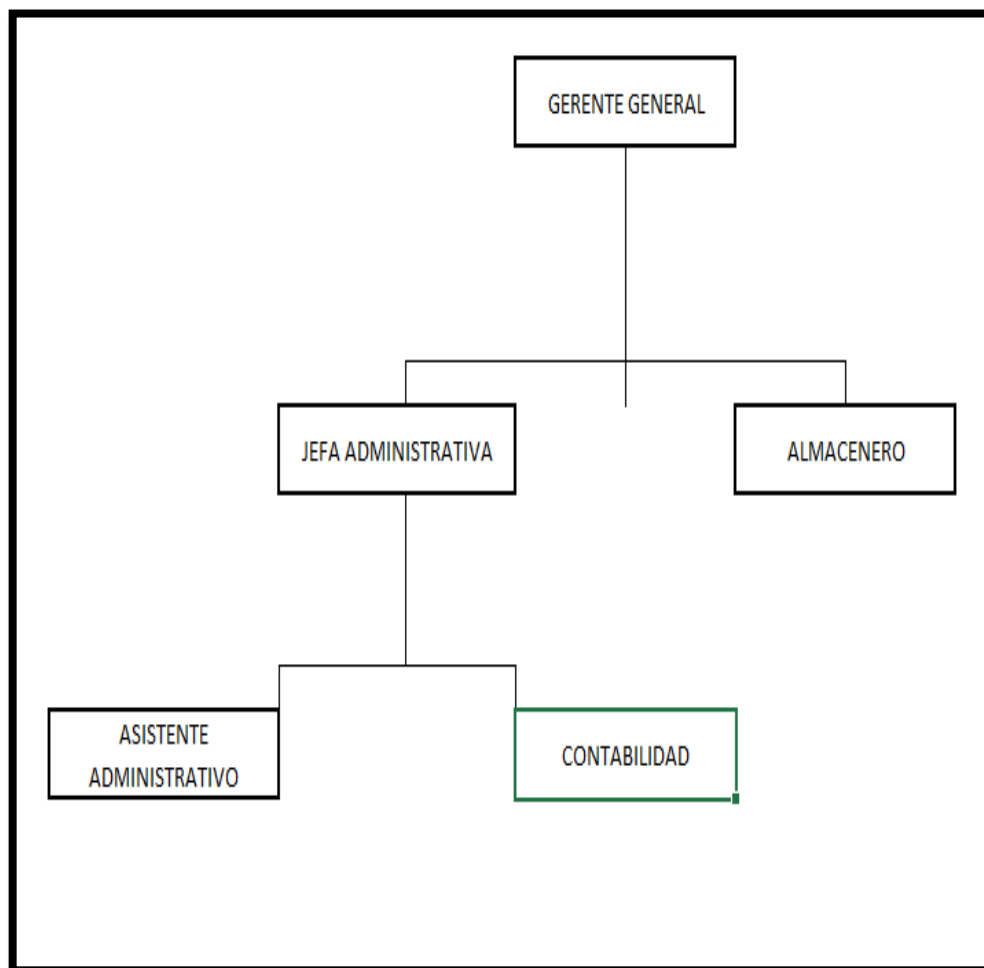


Figura N° 01 *Organigrama de la empresa "Café del norte S.A.C" 1*
Fuente: Elaboración propia.

En el organigrama de la empresa podemos observar la estructura organizacional de la empresa "Café del norte S.A.C", en la cual existe una Gerencia General que se encuentra en línea directa con la con la jefe administrativa y almacén, que se constituye directamente con el logro de sus objetivos y brindar apoyo con el área administrativa de

la empresa, con almacén y el departamento de que se encarga de la exportación, el modelo sobre la estructura organizacional es la de un modelo burocrático organizacional.

Existe evidencia que cuando se toma decisiones se toman de manera coordinada con el área de producción y las demás áreas que apoyan al proceso de exportación.

La supervisión es de tipo directa y normalizada en el proceso de exportación.

4.1.9 **Clientes y competidores**

Clientes

La empresa “Café del norte S.A.C”, actualmente ofrece su producto al mercado nacional e internacional.

Competidores

Debido a la zona donde se ubica la empresa, que es una zona donde se cultiva y cosecha el café la empresa se encuentra con competidores muy fuerte que se dedica también a la compra de café, esto porque es un clima muy bueno para la compra de café, también genera desventajas ya que dichas empresas cuentan con Capitales elevados pero la empresa “Café del norte S.A.C” cuenta con el respaldo de los agricultores de la zona, lo cual sería una ventaja.

4.1.10 **Proveedores**

La empresa “Café del norte S.A.C” cuenta con proveedores agricultores que abastecen la amplia demanda que necesita la empresa para operar a un nivel óptimo.

4.1.11 **Resultado de la entrevista**

Luego de realizar la entrevista a los encargados de la empresa Gerente General, Contador y Jefa Administrativa se pudo obtener la siguiente información:

El grado de conocimiento que tiene la Gerente General de la empresa sobre los costos de exportación es aceptable, pero solo de forma tradicional, es por este motivo que no se ha plasmado un mejor costeo y solo llevan un costeo empírico.

El Contador de la empresa trabaja externamente y no es lo suficiente remunerado para que lleve y plasme de mejor manera los costos de exportación, conoce del tema pero solamente costea de forma tradicional.

La jefa administrativa está enterada de todo lo que sucede en la empresa pero no a profundidad del tema de costos, ella solamente envía datos al contador, pero inconscientemente realiza el costeo de forma empírica, ya que es ella la encargada de la exportación de café de la empresa, tanto como el Gerente General.

4.1.12 Diagrama de flujo de la empresa “Café del Norte S.A.C”

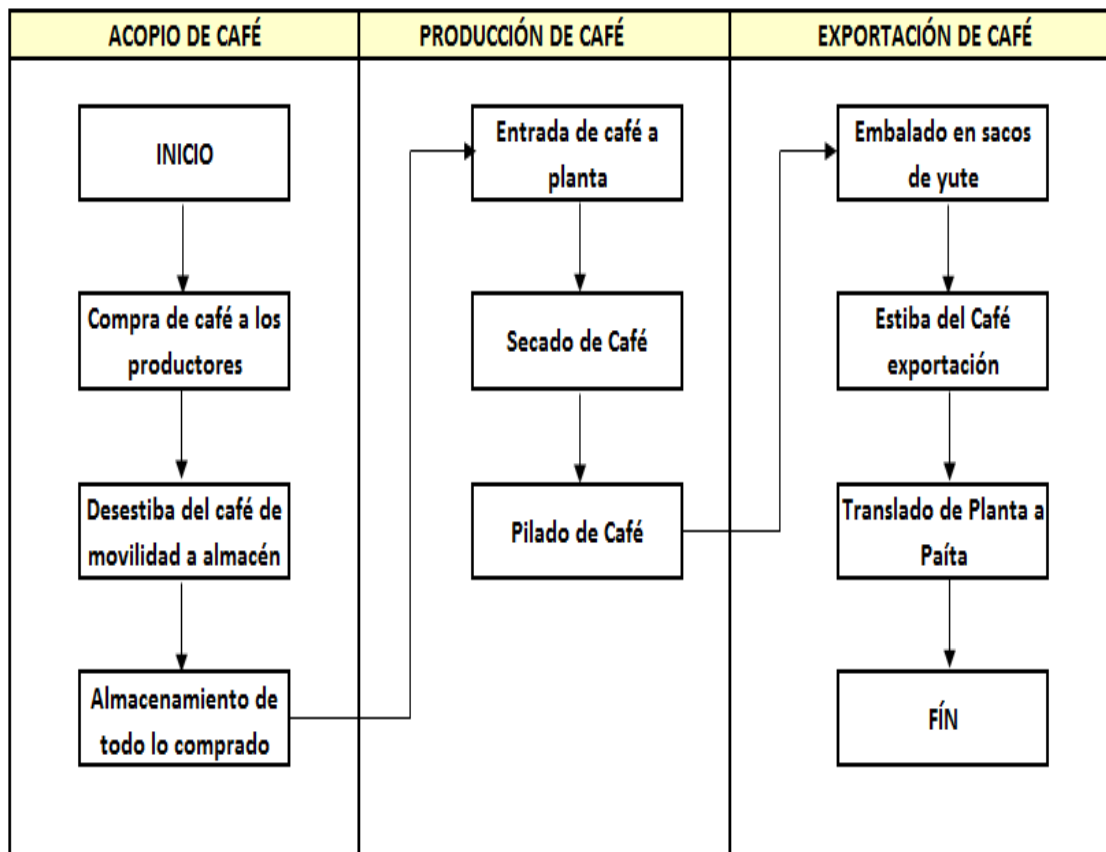


Figura N° 02 Diagrama de flujo de la Empresa “Café del norte”
Fuente: Elaboración propia.

La figura N° 02 es el diagrama de flujo de la empresa, es una elaboración propia, nos detalla todo el proceso del su inicio hasta su fin, dentro del flujo grama se divide en tres comenzando en primer lugar con el acopio dentro del acopio tenemos la compra de café a los productores, la desestiba, almacenamiento de todo lo comprado, en segundo producción de café tenemos la entrada de café a planta, secado de café y el pilado de café aquí el café pasa a tercera y último proceso la comercialización del café, embalado en sacos de yute, estiba de café exportación

4.1.13 Diagrama de flujos de exportador

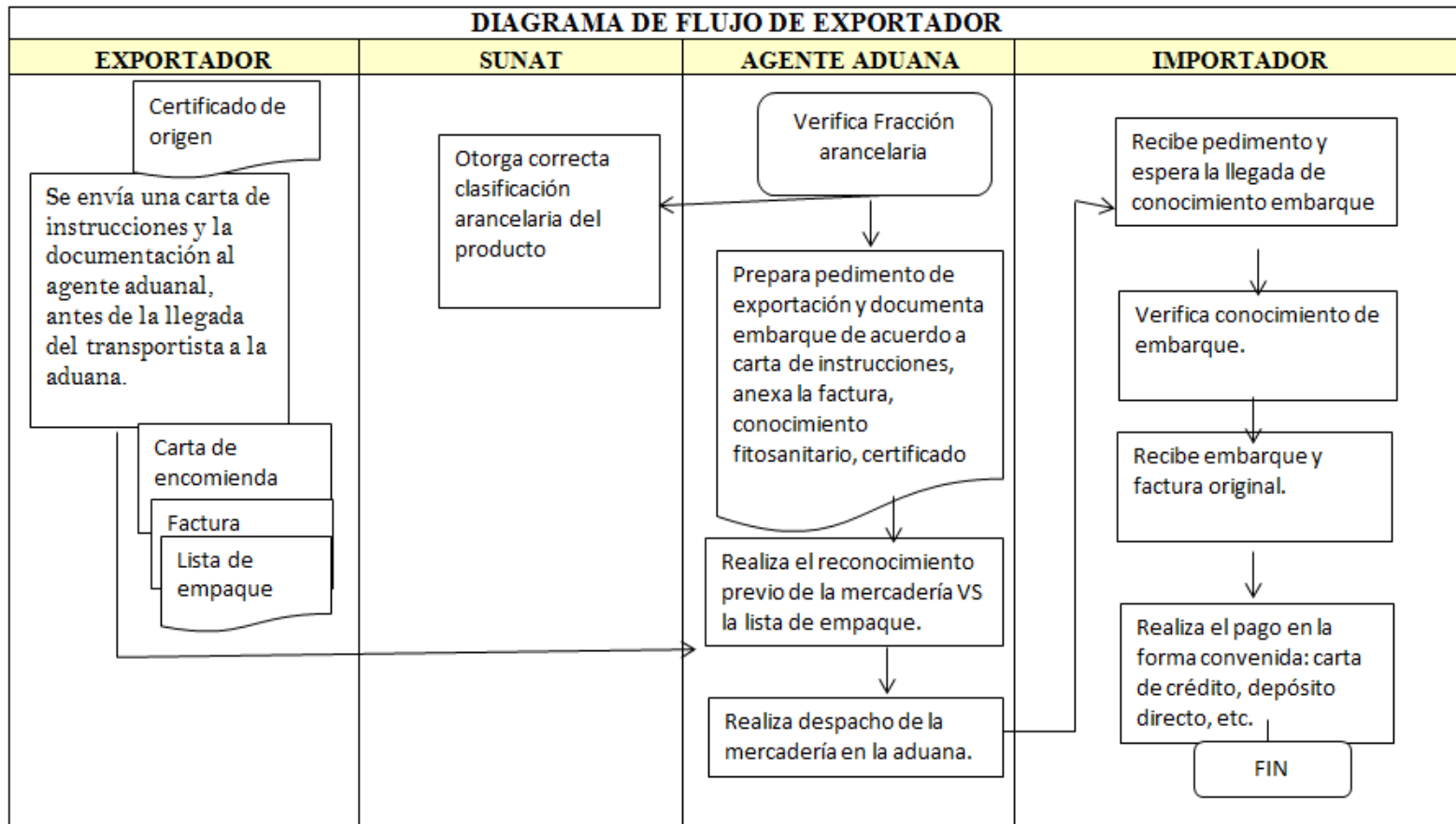


Figura N° 03 Diagrama de flujos de exportación

Fuente: Elaboración propia.

4.1.14 Estados financieros de la empresa “Café del Norte S.A.C”

4.1.14.1 Estados de situación financiera

Tabla N° 03
Estado de situación financiera 1

EMPRESA CAFÉ DEL NORTE S.A.C			
ESTADO FINANCIERO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
Estados financieros/ individual/ Anual al 31 de Diciembre de 2013 (en Nuevos Soles)			
ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja y Bancos	S/. 248,129	Cuentas por Pagar Comerciales	
Cuentas Por Cobrar Comerciales	S/. 25,356	Obligaciones Financieras a Corto Plazo	
Existencias Nota 07)	S/. 21,521	Otras Cuentas por Pagar diversas	S/. 64,875
Anticipo Proveedores		TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/. 64,875
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/. 295,006	PASIVO NO CORRIENTE	
ACTIVO NO CORRIENTE		Obligaciones financieras a largo plazo	
Valores Intangibles		Otras Cuentas por pagar diversas	
Inmueble, Maquinaria y equipo	S/. 54,994	TOTAL PASIVO CORRIENTE	
Depreciación Acumulada		TOTAL PASIVO	S/. 64,875
Activos biológicos		PATRIMONIO	S/. 0
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/. 54,994	Capital	S/. 219,560
		Resultados Acumulados	S/. 65,565
		Utilidades del Ejercicio	
		TOTAL PATRIMONIO	S/. 285,125
TOTAL ACTIVO	S/. 350,000	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/. 350,000

Fuente asignado por la empresa

Tabla N° 04
Estado de situación financiera del periodo 2014 1

EMPRESA CAFÉ DEL NORTE S.A.C			
ESTADO FINANCIERO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
Estado Financieros / Individual / Anual al 31 de Diciembre de 2014 (en Nuevos Soles)			
ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE	2014	PASIVO CORRIENTE	2014
Caja y Bancos	S/. 296,735.00	Cuentas por Pagar Comerciales	S/. 35,242.00
Cuentas Por Cobrar Comerciales	S/. 5,470.00	Obligaciones Financieras a Corto Plazo	
Existencias Nota 07)	S/. 25,541.00	Otras Cuentas por Pagar diversas	S/. 70,558.00
Anticipo Proveedores		TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/. 105,800.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/. 327,746.00	PASIVO NO CORRIENTE	
ACTIVO NO CORRIENTE		Obligaciones financieras a largo plazo	
Valores		Otras Cuentas por pagar diversas	
Intangibles		TOTAL PASIVO CORRIENTE	
Inmueble, Maquinaria y equipo	S/. 75,254.00	TOTAL PASIVO	S/. 105,800.00
Depreciación Acumulada		PATRIMONIO	
Activos biológicos		Capital	S/. 224,612.00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/. 75,254.00	Resultados Acumulados	S/. 72,588.00
		Utilidades del Ejercicio	
		TOTAL PATRIMONIO	S/. 297,200.00
TOTAL ACTIVO	S/. 403,000.00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/. 403,000.00

Fuente asignado por la empresa

4.1.15 Estado de resultados del periodo 2013-2014

Tabla N° 05

Estados Financieros de Resultados de la empresa Café del norte S.A.C 2013-2014 1

EMPRESA "CAFETALERA DEL NORTE"		
ESTADOS DE RESULTADOS		
Estado Financiero anual al 31 de Diciembre del 2013 - 2014 (en Nuevos		
	2013	2014
VENTAS	S/. 1,474,980	S/. 2,356,200
Costos de Ventas	S/. -1,084,462	S/. -1,757,582
UTILIDAD BRUTA	S/. 390,518	S/. 598,618
Gastos de ventas	S/. -67,226	S/. -67,226
Gastos administrativos	S/. -53,914	S/. -54,514
UTILIDAD DE OPERACIÓN	S/. 269,378	S/. 476,877
Gastos Financieros		
Ingresos Financieros		
Otros Ingresos operacionales		
Otros Egresos Operacionales		
Ganancia Por Diferencia de Cambio ME.		
UTILIDAD OPERACIONAL NETA	S/. 269,378	S/. 476,877
Ingresos Extraordinarios		
Gastos Extraordinarios		
R.E.I. Del Ejercicio		
UTILIDAD ANTES DE PARTIC.	S/. 269,378	S/. 476,877
Distribución legal de la renta		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	S/. 269,378	S/. 476,877
Impuestos a la renta	S/. -80,813	S/. 143,063
RESULTADOS DEL EJERCICIO	S/. 188,564	S/. 333,814

Fuente asignado por la empresa

El estado de ganancias y pérdidas de la empresa "Café del norte S.A.C" es del 2013 y 2014 con los resultados de sus ventas correspondientes, ingresos y gastos al mismo año, este estado financiero es elaborado por la empresa.

La empresa en lo que se refiere a sus ventas a aumentado significativamente del años 2013 al año 2014 esto por ha tenido más unidades para la venta, también podemos

decir que por ende sus costos de venta, gastos administrativos y gastos de venta han aumentado.

Con las entrevista que se aplicado a los responsables directos de la empresa “Café del norte S.A.C” Gerente General, jefa administrativa y contador que para el momento de la venta solo se toman de manera empírica los costos de venta, no se analiza más afondo el valor exacto por unidad vendida, sus respectivos costos, la distribución de sus gastos de venta y gastos de administración se asignan sin tener en cuenta las respectivas actividades de cada trabajador para poder asignar a que gasto corresponde, no se detalla, y no se evalúan de la forma correspondiente para elaborar su estado de ganancias y pérdidas.

4.1.16 Estructura de costos empíricos de la empresa “Café del Norte S.A.C”

Tabla N° 06

Costos empíricos de la empresa “Café del norte S.A.C” 1

COSTOS DE COMERCIALIZACION POR CONTENEDOR CAFE EXPORTACION						
RUBRO	2014			2013		
	Cantidad	P.U	Soles	Cantidad	P.U	Soles
COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN						
Flete cafe pergamino COIPA - a chiclayo para secado y pilado	1.00	7.00	7.00	1.00	7.00	7.00
Estiba café pergamino x kl Coipa	1.00	0.70	0.70	1.00	0.70	0.70
Desetiba café pergamino x kl coipa	1.00	0.70	0.70	1.00	0.70	0.70
Sacos cosecheros	1.00	1.25	1.25	1.00	1.25	1.25
Estiba café exportacion Paita para embarque	1.00	0.80	0.80	1.00	0.80	0.80
Proceso cafe Planta qq café exportacion	1.00	9.80	9.80	1.00	9.80	9.80
Secado café pergamino	1.00	9.50	9.50	1.00	9.50	9.50
Comsion servicios de exportacion Rainforest (\$/. 2.36/qq) \$2.8	1.00	6.61	6.61	1.00	6.61	6.61
sacos yute x 275 sacos x conte.	1.00	4.76	4.76	1.00	4.76	4.76
Flete cafe Paita	1.00	8.00	8.00	1.00	7.00	7.00
Envio muestra café EE.UU (S/: 223.17)	1.00	1.68	1.68	1.00	1.55	1.55
Senasa - Certificado fitosanitario (S/:144)	1.00	2.60	2.60	1.00	2.40	2.40
ICO- Certificado de origen (S/:70)	1.00	5.34	5.34	1.00	4.93	4.93
Envio muestra café definitiva EE.UU (S/: 223.17)	1.00	1.68	1.68	1.00	1.55	1.55
Envio doc de embarque EE.UU	1.00	2.34	2.34	1.00	2.16	2.16
Gastos Aduaneros logistica (S/. 2,690+ IGV)	1.00	7.19	7.19	1.00	7.79	7.79
TOTAL COSTOS COMERCIALIZACION 2013-2014			69.94			68.50
COSTO DE LA MATERIA PRIMA			380.00			400.00
TOTAL MATERIA PRIMA Y COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN			449.94			468.50

Fuente asignado por la empresa “Café del norte S.A.C”

Estos costos son todos los costos incurridos desde el momento de compra hasta el momento de venta del café (FOB), en la (tabla 05) podemos observar también como la empresa no tiene bien estructurado sus tablas de costos para llevar un mejor detalle y

tener oportunamente sus costos para la toma oportuna de control interno, ya que tener de esta manera los costos no hacen que sean números reales por que no se han evaluado correctamente.

Para llegar a la exportación tenemos que tenemos empezar por el acopio de café donde compramos al agricultor el producto y lo almacenamos, después trasladamos a la planta procesadora de café aquí el café es secado uniformemente a temperatura requerida para la exportación, el último proceso viene el pilado aquí es separado el grano con la cascara de café el otro paso el envasado en saco de yute con 69 kilogramos cada saco este proceso es tercerizado, como por último proceso tenemos ya la exportación.

4.1.17 **Quintales exportados entre el 2014-2013**

Tabla N° 07
Ventas anuales 2014-2013 de café1

VENTAS ANUALES 69KG POR QUINTAL		
DETALLE	2014	2013
VENTAS	3740	2418
N° DE VENTAS ANUALES	10	7
TOTAL	374	345

Fuente: Elaboración propia, según dato de la empresa

En esta tabla N° 06 se observa las ventas anuales del 2014 y el 2013, también vemos el número de ventas anuales en los dos años 2014 (10 ventas) y el 2013 (7 ventas) que tuvo la empresa “Café del norte S.A.C”, estas se dividen con las ventas de cada año y obtienen un promedio con el cual trabajan para costear sus unidades vendidas. Ejemplo en la tabla N° 05 el envío muestra café a los EE.UU que su costo es de S/. 223.17 este monto se divide con el promedio para obtener un costo unitario, esto se hace con los ITMS que tienen costo esto servirá para tener un monto exacto del costo unitario y así obtener un costo de venta exacto.

4.1.18 **Gastos de venta**

Tabla N° 08

Gastos de venta 2013-2014 empresa "Café del norte S.A.C" FORMA EMPÍRICA 1

GASTOS DE VENTAS		2013	2014
	DETALLE	COSTO TOTAL MENSUAL	COSTO TOTAL MENSUAL
GERENTE GENERAL	SUELDO	S/. 2,500	S/. 2,500
	ESSALUD	S/. 225	S/. 225
	CTS	S/. 243	S/. 243
	SCTR	S/. 31	S/. 31
	GRATIFICACIÓN	S/. 417	S/. 417
JEFA ADMINISTRATIVA	SUELDO	S/. 1,600	S/. 1,600
	ESSALUD	S/. 144	S/. 144
	CTS	S/. 156	S/. 156
	SCTR	S/. 20	S/. 20
	GRATIFICACIÓN	S/. 267	S/. 267
TOTAL POR MES		S/. 5,602	S/. 5,602
TOTAL DE 12 MESES		S/. 67,226	S/. 67,226

Fuente: Elaboración propia.

En la empresa el gerente general y la jefa administrativa cumplen funciones tanto para los procesos de exportación y administración en este caso los costos se deben de desglosar el 50 % al gasto de venta y el otro 50% al gasto administrativo, porque de esta manera se deben de distribuir o asignar a cada gasto lo que verdaderamente le corresponde según sus actividades que desempeñan, en la tabla N° 07 observamos que esto no sucede, todo se va al gasto de ventas lo cual esto no debe de ser, en lo que se refiere a sus distribuciones de sueldo, ESSALUD, CTS, SCTR Y Gratificaciones también deben de ser el 50 % para gastos de venta y el otro 50% para gastos administrativos, esto es unos de los errores de la empresa "Café del norte S.A.C" que más adelante corregiremos en el nueva aplicación de los costos y gastos.

4.1.19 Gastos administrativos de la empresa “Café del Norte S.A.C”

Tabla N° 09

Gastos Administrativos empíricos de la empresa “Café del norte S.A.C” 1

GASTOS ADMINISTRATIVOS		2013		2014	
	DETALLE	COSTOS ANUALES	COSTO TOTAL	COSTOS ANUALES	COSTO TOTAL
ALMACENERO	SUELDO	S/. 900.00	S/. 900.00	900	S/. 900.00
	ESSALUD	S/. 81.00	S/. 81.00	81.00	S/. 81.00
	CTS	S/. 1,050.00	S/. 87.50	1050.00	S/. 87.50
	SCTR	S/. 11.25	S/. 11.25	11.25	S/. 11.25
	GRATIFICACIÓN	1,800.00	S/. 150.00	1,800.00	S/. 150.00
CONTADOR	HONORARIOS	S/. 600.00	S/. 600.00	600	S/. 600.00
ASISTENTE ADMINISTRATIVO	SUELDO	S/. 900.00	S/. 900.00	S/. 900.00	S/. 900.00
	ESSALUD	S/. 81.00	S/. 81.00	S/. 81.00	S/. 81.00
	CTS	S/. 1,050.00	S/. 87.50	S/. 1,050.00	S/. 87.50
	SCTR	S/. 11.25	S/. 11.25	S/. 11.25	S/. 11.25
	GRATIFICACIÓN	1,800.00	S/. 150.00	1,800.00	S/. 150.00
ALQUILES DE ALMACEN Y OFICINAS	ALMACEN	S/. 500.00	S/. 900.00	500	S/. 900.00
	OFICINAS	S/. 400.00		400	
SERVICIO DE LUZ, AGUA, INTERNET	LUZ	S/. 250.00	S/. 390.00	300	S/. 440.00
	AGUA	S/. 40.00		40	
	INTERNET	S/. 100.00		100	
UTILES DE OFICINA	PAPEL	S/. 15.00	S/. 60.00	15	S/. 60.00
	TINTA	S/. 30.00		30	
	LAPICEROS,ETC.	S/. 5.00		5	
	OTROS	S/. 10.00		10	
HONORARIOS DE ASESORIA TRIBUTARIA	HONORARIOS	S/. 1,000.00	S/. 83.33	1000	S/. 83.33
TOTAL POR MES			S/. 4,492.83		S/. 4,542.83
TOTAL DE 12 MESES			S/. 53,914.00		S/. 54,514.00

Fuente: Elaboración propia.

La empresa en los Gastos administrativos en los que se refiere a almacenero, contador, asistente administrativo, alquileres, servicios, útiles de oficina y honorarios de asesoría tributaria estos gastos administrativos estas bien distribuidos pero falta distribuir el 50% de los gastos de gerente general y el 50% de gastos de ventas, ya que los el gerente como el jefe administrativo están involucrados en actividades administrativas, en la producción y exportación es por ello que se debe de distribuir, podemos observar que sus sueldos ,

seguros, CTS no se han tomado en cuenta en el momento de analizarlos, en este caso al igual en el Tabla N°07.

4.1.20 Propuesta de mejoramiento en el costeo de proceso de exportación para la empresa “Café del Norte S.A.C”

4.1.20.1 Procesos productivos de la empresa

Suministros

Los costos que se utilizan para el para el proceso de compra de café a través de sus proveedores agricultores es considerado en el periodo correspondiente.

Medios humanos

Con la información brindada por la empresa se ha determinado que la empresa cuenta con 4 trabajadores en el mes quienes presentan sus servicios sobre la base de contrato a plazo indeterminado y también cuenta con un contador que trabaja de manera indirecta con la empresa su pago se le hace con recibo por honorarios.

Respecto a sus pagos que debe realizarse la empresa por cada trabajador que se encuentra en planilla, debe tener en cuenta la estructura de costos laborales que se detalla en la planilla.

4.1.21 Análisis de los departamentos de acopio hasta exportación y crítica a la empresa.

4.1.21.1 Proceso de acopio

El Acopio es donde se genera la compra, traslado del Café a los proveedores productores por quintal de 55,2 K.G peso bruto además de los datos brindados por el productor o propietario. Se toma un control de calidad y se

analiza visualmente el aroma, humedad y apariencia del grano, el cual después será llevado a almacén.

Luego de ser descargado el Café en almacén se coordina con el jefe de almacén para determinar la calidad del café y su limpieza para su posterior ensacado para su salida a planta de pilado, secado.

Durante la limpieza deberá estar atento a los desperfectos o impurezas que no se tomaron muy en cuenta en la compra y deben de ser retiradas por la cernidora. La falta de atención a esto ocasiona pérdida de peso en el producto. Después se almacenara para su posterior salida a producción.

4.1.21.2 **Proceso de Producción**

En Producción se toma en cuenta los lotes que se trasladan a la planta de pilado y secado de acuerdo al orden de llegada o en todo caso de acuerdo a la humedad que tenga el Café.

La empresa que brinda el servicio de Pilado y secado deberá tener en cuenta, cantidad, propietario, calidad, humedad. Antes de iniciar el proceso de secado.

Al culminar se iniciara el proceso de secado y pilado donde se tomaran en cuenta las mermas generadas por esta operación para su posterior costeo dentro de la empresa “Café del norte S.A.C”.

Culminado el proceso de secado y pilado del Café se pasara al embalado en sacos de yute para su posterior traslado a puerto para su exportación.

4.1.21.3 **Proceso de Exportación**

En el proceso de exportación, se recepción del Café procedente de la producción el cual está en las condiciones necesarias para la exportación del mismo.

Se tomaran en cuenta todo lo referente a las comisiones de exportación Rainforest, el envío de muestra a EE.UU., el certificado de origen, envío de embarque definitiva EE.UU y los gastos aduaneros logísticos.

Para su posterior determinación de los costes dentro de los procesos de exportación de la empresa “Café del norte S.A.C”.

4.1.22 **Actividades de la empresa “Café del Norte S.A.C”**

Las actividades que se tomaron en cuenta para poder distribuir nuestros recursos, se escogieron a través de entrevistas personalizadas con los encargados de los departamentos los cuales explicaron el proceso productivo, después de hacer un estudio minucioso de cada área y las diferentes tareas que se desarrollan en ellas, los costos de exportación no nos explica de cómo podemos cuantificar las áreas, ya que para realizar tenemos que tener cuidado en cómo vamos a escoger tareas que no son relevantes para la empresa, no existe bien definidos los costos de exportación sino que hay que formularlos de acuerdo al giro del negocio.

4.1.22.1 **Acopio**

La actividad de acopio o también llamada compra de Café, cuenta principalmente con una persona que se encarga de dicha compra el encargado es el almacenero, podemos ver que la estiva y desestiba tienen un costo en la presente investigación.

4.1.22.2 **Producción**

La actividad de producción de Café comienza con la estiva del Café por quintales de 55.2 KG el transporte que se encargara de transportar hacia proceso de pilado, donde el Café entra en quintales de 46 KG, es aquí donde el café es secado y pilado, después del proceso es embalado en sacos de yute, con un peso de 69 KG, en este proceso existen mermas que representan costos y que son de gran utilización en el proyecto.

4.1.22.3 **Exportación**

La actividad de exportación comienza con el transporte del Café en sacos de yute a Paita y con su respectiva desestiba de Café, dentro de la exportación tenemos costos que hemos incurrido para que la exportación se pueda dar con todos los estándares y requisitos para garantizar su calidad los cuales representan costos para la empresa y que van a ser de utilización para el proyecto.

4.1.23 Costeo, gastos de venta y gastos administrativos para su exportación

4.1.23.1 Gastos de ventas

Tabla N° 10
Prorrateando mejor los Gastos de Venta1

GASTOS DE VENTAS		2013		2014	
	DETALLE	COSTO ANUAL	COSTO TOTAL	COSTO ANUAL	COSTO TOTAL
GERENTE GENERAL	50 % DEL SUELDO GA Y GV		S/. 1,250		S/. 1,250
	SUELDO	S/. 2,500	S/. 1,250	S/. 2,500	S/. 1,250
	ESSALUD	S/. 113	S/. 113	S/. 113	S/. 113
	CTS	S/. 1,458	S/. 122	S/. 122	S/. 122
	SCTR	S/. 16	S/. 16	S/. 16	S/. 16
	GRATIFICACIÓN	S/. 2,500	S/. 208	S/. 2,500	S/. 208
JEFA ADMINISTRATIVA	50 % DEL SUELDO GA Y GV				
	SUELDO	S/. 1,600	S/. 800	S/. 1,600	S/. 800
	ESSALUD	S/. 72	S/. 72	S/. 72	S/. 72
	CTS	S/. 933	S/. 78	S/. 78	S/. 78
	SCTR	S/. 10	S/. 10	S/. 10	S/. 10
	GRATIFICACIÓN	S/. 1,600	S/. 133	S/. 1,600	S/. 133
Envío de muestra de café EE.UU		S/. 2	S/. 312	S/. 2	S/. 522
Envío de muestra de café definitiva		S/. 2	S/. 312	S/. 2	S/. 522
TOTAL POR MES			S/. 3,425		S/. 3,846
TOTAL DE 12 MESES			S/. 41,098		S/. 46,149

Fuente: elaboración propia.

En este cuadro N° 10 podemos observar que la empresa ha estructurado de una mejor manera sus gastos de venta, porque en cuadro N° 07 observamos que la empresa en lo que concierne al sueldo del gerente general y jefa administrativa lo considera como un gasto venta todo el sueldo, aquí se considera solo el 50% gastos de ventas y gastos de

administración su sueldo y beneficios, ya que los dos empleados están dentro de las actividades de venta y administración de la empresa, por otra parte se atribuyen dos costos más esto se genera en la exportación como un gasto, él envió de pre muestra de café EE.UU y él envió de premuestra de café definitiva EE.UU, tener los gastos más reales hace que la empresa tenga bien en claro cuánto está gastando en sus ventas.

4.1.24 Gastos administrativos

Tabla N° 11

Prorrateando mejor los Gastos Administrativos 1

GASTOS ADMINISTRATIVOS SIMULADOS		2013		2014	
	DETALLE	COSOT MENSUAL	COSTO TOTAL MENSUAL	COSOT MENSUAL	COSTO TOTAL MENSUAL
GERENTE GENERAL	50 % DEL SUELDO GA Y GV				
	SUELDO	S/. 2,500.00	S/. 1,250.00	S/. 2,500.00	S/. 1,250.00
	ESSALUD	S/. 112.50	S/. 112.50	S/. 112.50	S/. 112.50
	CTS	S/. 121.53	S/. 121.53	S/. 121.53	S/. 121.53
	SCTR	S/. 15.63	S/. 15.63	S/. 15.63	S/. 15.63
	GRATIFICACIÓN	2,500.00	S/. 208.33	S/. 2,500.00	S/. 208.33
JEFA ADMINISTRATIVA	50 % DEL SUELDO GA Y GV				
	SUELDO	S/. 1,600.00	S/. 800.00	S/. 1,600.00	S/. 800.00
	ESSALUD	S/. 72.00	S/. 72.00	S/. 112.50	S/. 112.50
	CTS	S/. 77.78	S/. 77.78	S/. 77.78	S/. 77.78
	SCTR	S/. 15.63	S/. 15.63	S/. 15.63	S/. 15.63
	GRATIFICACIÓN	S/. 1,600.00	S/. 133.33	S/. 1,600.00	S/. 133.33
ASISTENTE ADMINISTRATIVO	SUELDO	S/. 900.00	S/. 900.00	S/. 900.00	S/. 900.00
	ESSALUD	S/. 81.00	S/. 81.00	S/. 81.00	S/. 81.00
	CTS	S/. 1,050.00	S/. 87.50	S/. 1,050.00	S/. 87.50
	SCTR	S/. 11.25	S/. 11.25	S/. 11.25	S/. 11.25
	GRATIFICACIÓN	S/. 1,800.00	S/. 150.00	S/. 1,800.00	S/. 150.00
	ALMACENERO	SUELDO	S/. -	S/. -	S/. -
ESSALUD		S/. 81.00	S/. 81.00	S/. 81.00	S/. 81.00
CTS		S/. 1,050.00	S/. 87.50	S/. 1,050.00	S/. 87.50
SCTR		S/. 11.25	S/. 11.25	S/. 11.25	S/. 11.25
GRATIFICACIÓN		S/. 1,800.00	S/. 150.00	S/. 1,800.00	S/. 150.00
CONTADOR		HONORARIOS	S/. 600.00	S/. 600.00	S/. 600.00
ALQUILES DE ALMACEN Y OFICINAS	ALMACEN	S/. 500.00	S/. 900.00	S/. 500.00	S/. 900.00
	OFICINAS	S/. 400.00		S/. 400.00	
SERVICIO DE LUZ, AGUA, INTERNET	LUZ	S/. 250.00	S/. 390.00	S/. 300.00	S/. 440.00
	AGUA	S/. 40.00		S/. 40.00	
	INTERNET	S/. 100.00		S/. 100.00	
UTILES DE OFICINA	PAPEL	S/. 15.00	S/. 60.00	S/. 15.00	S/. 60.00
	TINTA	S/. 30.00		S/. 30.00	
	LAPICEROS,ETC.	S/. 5.00		S/. 5.00	
	OTROS	S/. 10.00		S/. 10.00	
HONORARIOS DE ASESORIA TRIBUTARIA	HONORARIOS	S/. 1,000.00	S/. 83.33	S/. 1,000.00	S/. 83.33
TOTAL			S/. 6,399.56		S/. 6,490.06

Fuente: Elaboración propia.

El cuadro N° 10 gastos de administración también se considera 50% de los sueldos de gerente general y jefa administrativa, lo que no se generó en el cuadro N° 8 por parte de la empresa después los demás gastos administrativos siguen siendo los mismos y distribuidos de la misma manera,

tener gastos administrativos más exactos permite a las personas encargadas del área tener un mejor conocimiento de sus gastos.

4.1.25 Costos incurridos en el acopio

Tabla N° 12
Costos Incurridos en el Acopio 1

COSTOS INCURRIDOS EN EL ACOPIO POR KG Y QUINTAL		COSTOS 2013						COSTOS 2014					
COSTOS DE ACOPIO	POR KILOGRAMO	QUINTALES	QUINTAL(KG)	KILOS NETOS	P.U	P.KG	TOTAL SOLES	QUINTALES	QUINTAL DE	KILOS NETOS	P.U	P.KG	TOTAL SOLES
Desetiba cafe pergamino x kl coipa (Almacen Coipa)	1.00	3,250.00	55.20	179,400	S/. 0.70	S/. 0.01	S/. 2,275	5,057	55.20	279,146	S/. 0.70	S/. 0.01	S/. 3,540
Sacos cosecheros	1.00	3,250.00	55.20	179,400	S/. 1.25	S/. 0.02	S/. 4,063	5,057	55.20	279,146	S/. 1.25	S/. 0.02	S/. 6,321
Almacenero S/.(900*14)/12600 Total kg/sueldo	1.00	3,250.00	55.20	179,400	S/. 3.88	S/. 0.07	S/. 12,600	5,057	55.20	279,146	S/. 3.37	S/. 0.05	S/. 12,600
Estiba cafe pergamino al transporte	1.00	3,250.00	55.20	179,400	S/. 0.70	S/. 0.01	S/. 2,275	5,057	55.20	279,146	S/. 0.70	S/. 0.01	S/. 3,540
TOTAL COSTOS DE ACOPIO	1.00	3,250.00	55.20	179,400	S/. 6.53	S/. 0.12	S/. 21,213	5,057	55.20	279,146	S/. 5.32	S/. 0.09	S/. 26,001

	2013	2014
COSTO DE LA MATERIA PRIMA	380	400
TOTAL COSTOS DE ACOPIO	6.53	5.32
TOTAL	386.53	405.32

Fuente: Elaboración propia.

En el presente cuadro los costos incurridos en el acopio del café, tenemos los costos del año 2014 y 2013 podemos observar los costos en la empresa, desestiba de café pergamino al almacén su costo es S/. 0.70 por cada saco de un peso de 55.2 KG, sacos cosecheros su costo es de S/. 1.25 por cada quintal, costo de almacenero observamos que por más que aumenten las ventas este costo se mantiene igual ya que es un costo fijo por ejemplo en el año 2014 el precio unitario disminuye porque hubo más compra de café, estiba de café pergamino al transporte es de S/. 0.70 por cada quintal de 55.2 KG.

4.1.26 Costos incurridos en la producción (proceso de secado y pilado)

4.1.26.1 Café en almacén y café para su secado

Tabla N° 13

Café en almacén y café para secado 1

CAFÉ EN ALMACÉN (ACOPIO)						
	2013			2014		
LT	SACOS	PESO POR QUINTAL	KILOS NETOS	SACOS	PESO POR SACO (KG)	KILOS NETOS
LT1	420	55.2	23184	500	55.2	27600
LT2	460	55.2	25392	500	55.2	27600
LT3	500	55.2	27600	512	55.2	28262.4
LT4	480	55.2	26496	510	55.2	28152
LT5	480	55.2	26496	510	55.2	28152
LT6	460	55.2	25392	500	55.2	27600
LT7	450	55.2	24840	505	55.2	27876
LT8				500	55.2	27600
LT9				510	55.2	28152
LT10				510	55.2	28152
TOTAL	3250	55.2	179400	5057	55.2	279146

Fuente: Elaboración propia.

En el proceso de acopio de café podemos observar que la compra de café es por 55.2 KG el quintal y que en el 2013 se ha comprado 3,250 quintales con un total de 279,146 KG y en el 2014 se han comprado 5,057 quintales con un total de

279,146 KG, al momento que el café es llevado a planta para el pilado cambia el kilaje por quintal es por eso que el café entra con 69 KG por quintal.

4.1.26.2 Proceso de secado en planta

Tabla N° 14

Proceso de pilado y costo unitario 1

PESO DEL PROCESO CAFÉ EN PLANTA PARA SU SECADO									
PRODUCTO	KG EN PLANTA	COSTO UNITARIO	COSTO POR 1 KG	2013			2014		
				SACOS	KILOS NETOS	COSTO TOTAL	SACOS	KILOS NETOS	COSTO TOTAL
Café planta (proceso)	46	9.5	0.21	504	23184	4788	600	27600	5700
Café planta (proceso)	46	9.5	0.21	552	25392	5244	600	27600	5700
Café planta (proceso)	46	9.5	0.21	600	27600	5700	614.4	28262	5836.8
Café planta (proceso)	46	9.5	0.21	576	26496	5472	612	28152	5814
Café planta (proceso)	46	9.5	0.21	576	26496	5472	612	28152	5814
Café planta (proceso)	46	9.5	0.21	552	25392	5244	600	27600	5700
Café planta (proceso)	46	9.5	0.21	540	24840	5130	606	27876	5757
Café planta (proceso)	46	9.5	0.21				600	27600	5700
Café planta (proceso)	46	9.5	0.21				612	28152	5814
Café planta (proceso)	46	9.5	0.21				612	28152	5814
TOTAL	46	9.5	0.21	3900	179400	37050	6068	279146	57650

Fuente: Elaboración propia.

En este cuadro N° 13 el café entra a planta para su secado, aquí la empresa que realiza este servicio registra al café por 46 KG el cual tiene un costo de S/. 9.5 por quintal, se considera necesario obtener el costo por KG, se obtiene dividiendo los 46 kg por quintal entre los S/. 9.5.

4.1.26.3 Resultados del proceso de pilado

Tabla N° 15
Resultado del proceso de pilado 1

RESULTADO DEL PROCESO													
		2013						2014					
LT	KG	SACOS	CAFÈ DE SEGUNDA	CAFÈ DE DESCART	CAFÈ DE DESCARTE	TOTAL EN SUBPRODUCTO	CAFÈ DE EXPORTACIÒN	SACOS	CAFÈ DE SEGUNDA	CAFÈ DE DESCART	CAFÈ DE DESCART	TOTAL EN SUBPRODUCTO	CAFÈ DE EXPORTACIÒN
LT1	69	336	7	2	13	22	314	400	12	3.5	16.1	31.6	368.4
LT2	69	368	9	2.5	13.5	25	343	400	11.5	3	15.5	30	370
LT3	69	400	11.5	3	15.5	30	370	410	12	3.5	16	31.5	378.1
LT4	69	384	10.5	2.5	14	27	357	408	11	3.5	16	30.5	377.5
LT5	69	384	11.5	3	14.5	29	355	408	12	3	16	31	377
LT6	69	368	9	2.5	13.5	25	343	400	11.5	3	15.5	30	370
LT7	69	360	8.5	3.5	12	24	336	404	11	3.5	15.5	30	374
LT8	69							400	11	3.5	15.5	30	370
LT9	69							408	12	3	16	31	377
LT10	69							408	11.5	3	15.5	30	378
TOTAL	69	2600	67	19	96	182	2418	4045.6	115.5	32.5	157.6	305.6	3740

Fuente: Elaboración propia.

Aquí en el cuadro N° 14 se obtiene todos los resultado del proceso de pilado como podemos observar que en el año 2014 han entrado 4046 quintales a 69 kg, en el 2013 se obtuvo 2600 quintales a 69kg, en este proceso del café se obtiene café de segunda, café de descarte de escojo y café descarte de máquina, en total en el 2014 hubo 305.6 quintales de subproducto y en el 2013 182 quintales el cual se comercializa a un menos costo.

4.1.26.4 Resultado del pilado para exportación 2014

Tabla N° 16

Resultado del pilado para la exportación 2013 1

2013									
INGRESO PARA EL PILADO				RESULTADO DEL PILADO PARA EXPORTACIÓN			SUBPRODUCTO GENERADO POR EL PILADO		
LT	SACOS	POR KILOS	KILOS NETOS	SACOS	POR KILOS	KILO NETOS	SACOS	POR KILOS	KILOS NETOS
LT1	336	69	23184	314	69	21666	22	69	1518
LT2	368	69	25392	343	69	23667	25	69	1725
LT3	400	69	27600	370	69	25530	30	69	2070
LT4	384	69	26496	357	69	24633	27	69	1863
LT5	384	69	26496	355	69	24495	29	69	2001
LT6	368	69	25392	343	69	23667	25	69	1725
LT7	360	69	24840	336	69	23184	24	69	1656
TOTAL	2600	69	179400	2418	483	1167894	182	69	12558

Fuente: Elaboración propia.

Tabla N° 17

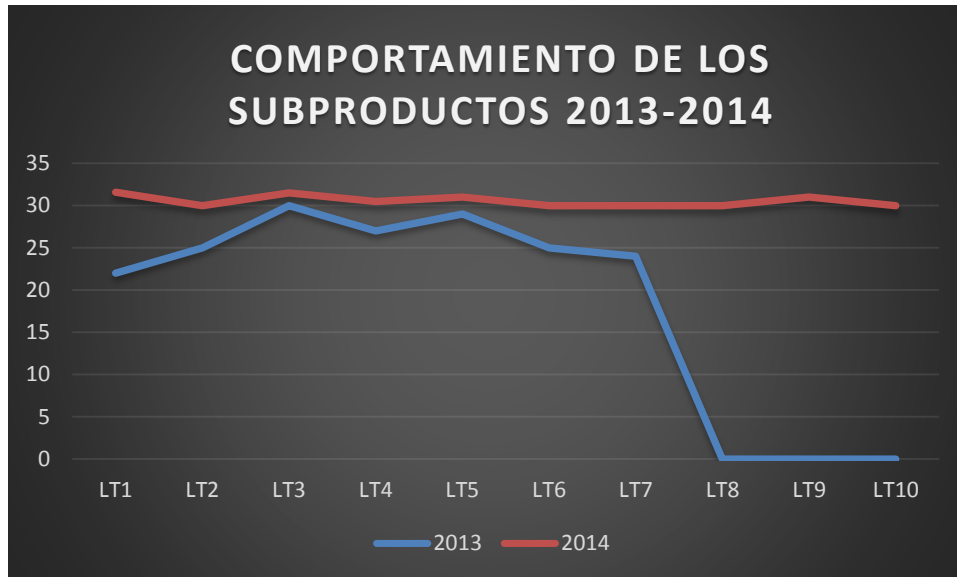
Resultados del pilado para la exportación 2014 1

2014									
INGRESO PARA EL PILADO				RESULTADO DEL PILADO PARA EXPORTACIÓN			SUBPRODUCTO GENERADO POR EL PILADO		
LT	SACOS	POR KILOS	KILOS NETOS	SACOS	POR KILOS	KILO NETOS	SACOS	POR KILOS	KILOS NETOS
LT1	400	69	27600	368.4	69	25419.6	31.6	69	2180.4
LT2	400	69	27600	370	69	25530	30	69	2070
LT3	409.6	69	28262.4	378.1	69	26088.9	31.5	69	2173.5
LT4	408	69	28152	377.5	69	26047.5	30.5	69	2104.5
LT5	408	69	28152	377	69	26013	31	69	2139
LT6	400	69	27600	370	69	25530	30	69	2070
LT7	404	69	27876	374	69	25806	30	69	2070
LT8	400	69	27600	370	69	25530	30	69	2070
LT9	408	69	28152	377	69	26013	31	69	2139
LT10	408	69	28152	378	69	26082	30	69	2070
TOTAL	4046	69	279146.4	3740	690	2580600	305.6	69	21086.4

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro N°15 y N°16 son los resultados del pilado de café se observa los quintales que han ingresado para al pilado y la obtención del subproducto generado por el pilado entre estos dos procesos se obtiene como resultado el café exportable con un total de 2418 en el 2013 y en el 2014 3740 quintales en todo el año.

Figura N° 04 Comportamiento de los subproductos 1



Fuente: Elaboración propia.

El Gráfico N° 01 nos muestra el comportamiento que ha tenido el subproducto entre el año 2013 y el año 2014, podemos observar que en el año 2013 solo se exporto siete veces y que el sub producto fue menor teniendo el pico más alto en el lote 3 con 30 sacos de subproducto, mientras que en el 2014 se exporto 10 veces teniendo el pico más bajo de 30 y el más alto fue en el lote 1 con 31.6 sacos de subproducto y lote 3 con 31.5 sacos de sub producto.

4.1.26.5 Café listo para la exportación

Tabla N°18
Café listo para la exportación 1

CAFÉ PILADO LISTO PARA SU EXPORTACIÓN									
PRODUCTO	KG	COSTO UNITARIO	COSTO POR 1 KG	2013			2014		
				SACOS CON 69 KG	KILOS NETOS	VALOR VENTA	SACOS CON 69	KILOS NETOS	VALOR VENTA
Café exportable	69	9.8	0.14203	314	21666	3077	368	25420	3610
Café exportable	69	9.8	0.14203	343	23667	3361	370	25530	3626
Café exportable	69	9.8	0.14203	370	25530	3626	378	26089	3705
Café exportable	69	9.8	0.14203	357	24633	3499	378	26048	3700
Café exportable	69	9.8	0.14203	355	24495	3479	377	26013	3695
Café exportable	69	9.8	0.14203	343	23667	3361	370	25530	3626
Café exportable	69	9.8	0.14203	336	23184	3293	374	25806	3665
Café exportable	69	9.8	0.14203				370	25530	3626
Café exportable	69	9.8	0.14203				377	26013	3695
Café exportable	69	9.8	0.14203				378	26082	3704
TOTAL	69	9.8	0.14203	2418	166842	23696	3740	26082	36652

Fuente: Elaboración propia.

En el proceso de pilado tiene un costo de S/. 9.8 por quintal de 69 KG, aquí también hemos visto necesario obtener el costo por kilogramo de café, el costo del servicio S/. 9.8 entre los 69 KG este monto obtenido es multiplicado

por el total de los kilogramos exportables, esto se hace en los dos periodos 2014 y 2013 ya que no cambia el costo del servicio.

4.1.26.6 Costos incurridos en la exportación

Tabla N° 19
Costos incurridos en la producción 1

COSTOS INCURRIDOS EN LA PRODUCCIÓN POR KG Y QUINTAL		COSTOS 2013						COSTOS 2014					
COSTOS DE PRODUCCIÓN	POR KILOGRAMO	QUINTALES	QUINTAL	KILOS NETOS	P.U	P.KG	TOTAL SOLES	QUINTALES	QUINTAL (Kg)	KILOS NETOS	P.U	P.KG	TOTAL SOLES
Flete almacén a planta	1.00	3,250.00	55.20	179,400.00	S/. 6.62	S/. 0.12	S/. 21,528.0	5,057.00	55.20	279,146	S/. 6.00	S/. 0.11	S/. 30,342
Proceso de pilado	1.00	2,600.00	69.00	179,400.00	S/. 9.80	S/. 0.14	S/. 25,480.0	4,045.60	69.00	279,146	S/. 9.80	S/. 0.14	S/. 39,647
PROCESO DE SECADO	1.00	3,900.00	46.00	179,400.00	S/. 9.50	S/. 0.21	S/. 37,050.0	6,068.40	46.00	279,146	S/. 9.50	S/. 0.21	S/. 57,650
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN	1.00			179,400.00	S/. 25.92	S/. 0.47	S/. 84,058.0				S/. 31.32	S/. 0.56	S/. 127,639

	2013	2014
COSTO DE LA MATERIA PRIMA	380	400
TOTAL COSTOS DE ACOPIO	6.53	5.32
TOTAL PRODUCCIÓN	25.92	31.32
TOTAL	412.45	436.64

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro N° 12 costos incurridos en la exportación se generan tres costos en los dos periodos de estudio, el flete al almacén de la planta tiene un costo de S/.120 (TN) los 3250 quintales de café se multiplican por los 55.2KG con un total de (S/. 179,400), cada saco de quintal de café tiene con un costo unitario de S/. 6.61 el quintal de 55.2 KG, proceso de pilado ingresa con 69 KG con un costo de S/. 9.8 por quintal de 69 KG, proceso de secado ingresa con 46 KG el quintal y un costo de S/. 9.5, si observamos en el cuadro N° 13.

En estos dos periodos se consideran los kilos netos y el precio unitario por kilogramo de café porque para obtener el total en soles se consideran los kilos netos por el costo por kilogramo.

4.1.27 Costos incurridos para la exportación

Tabla N°20
Costos incurridos en la exportación

COSTOS INCURRIDOS EN LA EXPORTACIÓN POR KG Y QUINTAL		COSTOS 2013						COSTOS 2014					
COSTO DE EXPORTACIÓN Y GASTOS DE VENTA	POR KILOGRAMO	QUINTALES	QUINTAL DE 69 KG	KILOS NETOS	P.U	P.KG	TOTAL SOLES	QUINTALES	QUINTAL DE	KILOS NETOS	P.U	P.KG	TOTAL SOLES
Embalado en sacos de yute 275 sacos x conte.(1309/275)	1.00	2,418.00	69	166,842.00	S/. 4.76	S/. 0.07	S/. 11,509.68	3,740.00	69	258,060.00	S/. 4.76	S/. 0.07	S/. 17,802.40
Estiba café exportación Paíta para embarque	1.00	2,418.00	69	166,842.00	S/. 0.80	S/. 0.01	S/. 1,934.40	3,740.00	69	258,060.00	S/. 0.80	S/. 0.01	S/. 2,992.00
Flete de planta a café Paíta 120 toneladas (166842)	1.00	2,418.00	69	166,842.00	S/. 8.28	S/. 0.12	S/. 20,021.04	3,740.00	69	258,060.00	S/. 7.00	S/. 0.10	S/. 26,180.00
Comisión servicios de exportación Rainforest (S/. 2.36/qq)	1.00	2,418.00	69	166,842.00	S/. 7.03	S/. 0.10	S/. 17,005.31	3,740.00	69	258,060.00	S/. 6.88	S/. 0.10	S/. 25,728.96
Senasa - Certificado fitosanitario (S/.:144)	1.00	2,418.00	69	166,842.00	S/. 2.40	S/. 0.03	S/. 5,800.32	3,740.00	69	258,060.00	S/. 2.60	S/. 0.04	S/. 9,713.61
ICO- Certificado de origen (S/.:70)	1.00	2,418.00	69	166,842.00	S/. 4.93	S/. 0.07	S/. 11,932.09	3,740.00	69	258,060.00	S/. 5.34	S/. 0.08	S/. 19,982.29
Envío doc de embarque EE.UU (160)	1.00	2,418.00	69	166,842.00	S/. 0.46	S/. 0.01	S/. 1,120.00	3,740.00	69	258,060.00	S/. 0.43	S/. 0.01	S/. 1,600.00
Gastos Aduaneros logística (S/. 2,690+IGV)	1.00	2,418.00	69	166,842.00	S/. 7.79	S/. 0.11	S/. 18,830.00	3,740.00	69	258,060.00	S/. 7.19	S/. 0.10	S/. 26,900.00
TOTAL COSTOS DE EXPORTACION	1.00	2,418.00			S/. 36.46	S/. 0.53	S/. 76,643.16	3,740.00	69	258,060.00	S/. 30.24	S/. 0.44	S/. 130,899.25

	2013	2014
COSTO DE LA MATERIA PRIMA	380	400
TOTAL COSTOS DE ACOPIO	6.53	5.32
TOTAL PRODUCCIÓN	25.92	31.32
TOTAL COSTOS EN LA EXPORTACIÓN	36.46	30.24
TOTAL	448.91	466.88

Comisión servicios de exportación Rainforest	TIPO DE CAMBIO	
	2013	2014
	2.98	2.915

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro N° 19 tenemos los costos más importantes, ya que estos son los costos que se han generado para la exportación como se puede observar que todo se trabaja en función a los 2418 quintales exportados, sus costos se obtienen en el caso de embalado en sacos de yute tiene un costo fijo de S/.4.76 por quintal de 69 KG, la estiba de café ya en caso de yute es de S/. 0.80 por quintal de 69 KG es un costo fijo, el flete desde la planta hasta Paita es de S/. 120 TN, teniendo un costo variable de S/. 8.28 esto se obtiene en función del total de kilogramos exportados, la comisión del servicio de exportación rainforest es de \$2.36 dólares convertido al sol peruano al 31 de diciembre 2014 (2.915) S/. 7.03 y al 2013 (2.80) S/. 6.88 Por quintal exportado este es un costo variable depende del tipo de cambio y mientras más se exporta su costo aumenta, en lo que se refiere a costos de seguro fitosanitario (Senasa), ICO Certificado de Origen, Envío de documento de embarque y Gastos aduaneros de logística son costos variables ya que porque dependen de lo que se exporte en un año o lote cada uno de estos costos se divide entre el total exportable entre costos y se obtiene un costo unitario. El costo de acopio y de producción se obtiene del costo de venta y el costo de producción es solo costo de exportación lo que refleja el cuadro N°19.

4.1.28 Punto de equilibrio

Tabla N° 21
Ingresos por ventas 1

Producto	N° de unidades producidas	Precio venta	Ingreso por ventas
2013 Café	2418	590.36	1427490.48
2014 Café	3740	630	2356200

Fuente: Elaboración propia.

Ventas efectuadas en los periodos 2013 con 2418 quintales vendidos con sus respectivo precio de venta de 590.36 dando un total en ventas de 1427490.48 y en el 2014 con 3740 quintales exportados es decir 1322 más que el año anterior y precio de venta de 630 dando un total de ingresos de 2356200.

Tabla N° 22
Costos Fijos¹

Costos Fijos		
	2013	2014
Costo de ventas	41098	46149
Costos administrativos	6399.56	6490.06
Sub Total	47497.56	52639.06

Fuente: Elaboración propia, según dato de la empresa

Los costos fijos son en función de tiempo y no de ventas y normalmente son contractuales. Obligado a su pago de una cantidad cada cierto periodo. se encuentran los sueldos, servicios, que se han incurrido en el periodo 2013 y 2014 cabe mencionar que se desglosa de manera proporcional en los costos de ventas y costos administrativos.

Tabla N° 23
Costos Variables¹

Costos Variable		
	2013	2014
Materia prima	380	400
Costo de acopio	6.53	5.32
Secado	9.5	9.5
Pilado	9.8	9.8
Flete	6.62	6
Costo de exportación	36.46	30.24
Costo Variable	448.91	460.86
Margen de Ganancia	161.09	169.14
Precio de venta unitario	610	630

Fuente: Elaboración propia, según dato de la empresa

Los costos variables varían según la relación directa con las ventas efectuadas por la empresa, es en función del volumen y no del tiempo, los costos de producción y entrega son variables. En el cuadro N° 22, se puede observar los costos por cada quintal de café apto para la exportación es decir puesto en puerto.

$$\text{Pe} = \text{costo fijo} / \text{precio de venta unitario} - \text{costo variable}$$

$$\text{Pe} = 47497.56 / 448.91 - 590.36$$

$$\text{PERIODO (2013)} \quad \text{Pe} = 294.9$$

$$\text{Pe} = 52639.06 / 460.86 - 630$$

$$\text{PERIODO (2014)} \quad \text{Pe} = 311.2$$

El punto de equilibrio realizado es en unidades es decir la empresa para cubrir sus gastos que demanda la gestión productiva tendrá que vender 311.2 quintales de café para no tener perdida ya que si disminuye esa cantidad va a tener pérdidas.

4.1.29 Cuadro resumen y estado de ganancias y perdida 2014 – 2013 con el nuevo enfoque

Tabla N° 24
Resumen de costos

DETALLE	VENTAS ANUALES 2013	VENTAS ANUALES 2013 PROPUESTA	VENTAS ANUALES 2014	VENTAS ANUALES 2014 PROPUESTA
PRODUCCIÓN	2418	2418	3740	3740
PRECIO COMPRA PROMEDIO	S/. 380	S/. 380	S/. 400	S/. 400
COSTO DE VENTA	S/. 68	S/. 32	S/. 70	S/. 37
COSTO DE EXPORTACIÓN	S/. 448	S/. 36	S/. 470	S/. 30
PRECIO COMPRA DE CAFÉ + CV		S/. 449		S/. 467
GASTO DE VENTA		S/. 17		S/. 12
PRECIO BRUTO		S/. 466		S/. 479
MARGEN DE GANANCIA	S/. 162	S/. 144	S/. 160	S/. 151
TOTAL PRECIO NETO	S/. 610	S/. 610	S/. 630	S/. 630
PRECIO DE VENTA	S/. 610.00	S/. 610.00	S/. 630.00	S/. 630.00

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro N° 20 se tiene el resumen de las ventas anuales de los dos periodos tanto de los periodos normales con los costos empíricos y con los costos mejor distribuidos, en el cuadro resumen a los costos de ventas y a los costos de exportación se lo ha desglosado en dos, cada uno con su respectivo nombre lo que no considera la empresa, solo consideran los costos de venta sin ninguna diferenciación, también en lo que se refiere a los gastos de venta se ha considerado sumarlo al total precio bruto ya que los gastos de ventas incurren también en la exportación del producto (café), el margen de ganancia se obtiene con el total del precio neto y precio bruto en este caso la empresa si considera de la misma manera ya que el precio para exportación se genera por el mercado, es por este caso que mientras más se reduzcan los costos mejor margen de ganancia tendrá la empresa.

4.1.30 Estado de resultados 2014-2013 con el nuevo enfoque

Tabla N° 25
Estado de ganancias y pérdida con el nuevo enfoque 1

	2013		2014	
	EMPRESA	PROPUESTA	EMPRESA 2014	PROPUESTA
TOTAL CON VENTAS NETAS	S/. 1,474,980	S/. 1,474,980	S/. 2,356,200	S/. 2,356,200
COSTO DE VENTA	S/. 1,084,462	S/. 1,085,459	S/. 1,757,582	S/. 1,746,123
Subproducto		S/. 32,760		S/. 59,592
UTILIDAD BRUTA	S/. 390,518	S/. 422,281	S/. 598,618	S/. 669,669
GASTOS DE VENTA	S/. 67,226	S/. 41,098	S/. 67,226	S/. 46,149
Gastos administrativos	S/. 53,914	S/. 76,795	S/. 54,514	S/. 77,881
UTILIDAD DE OPERACIÓN	S/. 269,378	S/. 304,388	S/. 476,877	S/. 545,640
Otros ingresos				
UTILIDAD OPERACIONAL NETA	S/. 269,378	S/. 304,388	S/. 476,877	S/. 545,640
DIFERENCIA CON LOS COSTOS EMPÍRICOS		S/. 35,011		S/. 68,763

Fuente: Elaboración propia.

En el estado de ganancias y pérdidas entre los dos periodos se puede observar el total de las ventas anuales son iguales, el costo de venta si es diferente esto porque en la simulación se considera costos de ventas y costos de exportación y también por la distribución ha sido diferente con respecto a los costos de venta, en lo gastos de ventas y gastos administrativos se ha distribuido mejor ya que hay trabajadores que prestan sus servicios tanto al área administrativa y de ventas como es el caso del gerente y la jefa administrativa, por ultimo tenemos otros ingresos estos ingresos se han genera del pilado del café generando un subproducto el cual se le ha dado un costo para su posterior venta a un tercero y esto ha generado otro ingreso.

Se puede observar que hay un 11.50% de aumento de utilidad operativa neta en el año 2013 en comparación con la propuesta, en el año 2014 el porcentaje es de 12.60% con la nueva propuesta, esto quiere decir que es de suma importancia la distribución de los costos y lo que estamos proponiendo tiene buenos resultados.

4.1.31 Evaluación de los respectivos ratios de rentabilidad

Los ratios de Rentabilidad miden la capacidad de generar utilidades por parte de la empresa. Tiene por objetivo apreciar el resultado neto que se ha obtenido de las decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúa los resultados económicos de la actividad empresa.

4.1.32 Rendimiento del patrimonio (ROE)

Tabla N° 26

Rendimiento del patrimonio (ROE) datos de la empresa 1

DATOS DE LA EMPRESA				
Rendimiento del Patrimonio (ROE)	Periodo 2014	Resultado	Periodo 2013	Resultado
Utilidad Neta	S/. 333,814	112%	S/. 188,564	66.13%
Capital o Patrimonio	S/. 297,200		S/. 285,125	

Fuente: Elaboración propia

ROE mide la rentabilidad que obtienen los propietarios de la empresa mientras más elevado sea es más favorable para los propietarios, es decir que del total de su inversión tienen en el 2013 66.13

% de retribución del total invertido, y para el 2014 tiene un aumento más significativo al 112% lo que da a entender su rentabilidad está creciendo generando más beneficios para sus propietarios.

Tabla N° 27

Rendimiento del patrimonio (ROE) aplicando la simulación 2

DATOS SIMULACIÓN				
Rendimiento del Patrimonio (ROE)	Periodo 2014	Resultado	Periodo 2013	Resultado
Utilidad Neta	S/. 545,640	183.59%	S/. 304,388	106.76%
Capital o Patrimonio	S/. 297,200		S/. 285,125	

Fuente: Elaboración propia

La simulación hecha a la empresa “Café del norte S.A.C” de la cual se puede evaluar la mejor capacidad para generar utilidad a partir de la inversión del accionista y lo que ha generado la propia empresa, esto debido a los nuevos datos brindados a la empresa, donde se ha obtenido mejores resultados, ya que si se hubiera aplicado el nuevo sistema de costos de exportación se hubiera tenido para el 2013 un 106% y 2014 un 183% mejores resultados de la forma empírica.

4.1.33 Rendimiento de la inversión (ROA)

Tabla N° 28

Rendimiento de la inversión (ROA) datos de la empresa

DATOS DE LA EMPRESA				
Rendimiento de la Inversión (ROA)	Periodo 2014	Resultado	Periodo 2013	Resultado
Utilidad Neta	S/. 333,814	82.83%	S/. 188,564	53.88%
Activo Total	S/. 403,000		S/. 350,000	

Fuente: Elaboración propia

ROA mide la rentabilidad de la empresa con relación a los activos para generar ingresos, es decir que la eficiencia de los activos totales de la empresa está generando renta de una manera significativa, en año 2013 53% y 2014 82.8% ha

tenido un buen rendimiento pero no al esperado como si se hubiere hecho la nueva simulación referente a los costos de exportación

Tabla N° 29
Rendimiento de la inversión (ROA) aplicando la simulación 1

DATOS SIMULACIÓN				
Rendimiento de la Inversión (ROA)	Periodo 2014	Resultado	Periodo 2013	Resultado
Utilidad Neta	S/. 545,640	135.39%	S/. 304,388	86.97%
Activo Total	S/. 403,000		S/. 350,000	

Fuente: Elaboración propia

De igual manera, la capacidad de la Compañía para generar utilidad a partir del uso total del activo, se ha visto favorable la simulación aplicada para el 2013. Por otro lado, los resultados (ganancia) son más atractivos para el 2014, puesto que en el anterior periodo la ganancia fue menor y se han comportado significativamente mejor de la forma empírica utilizada por la empresa.

4.1.34 Utilidad activo

Tabla N° 30
Utilidad activo datos de la empresa 1

DATOS DE LA EMPRESA				
Utilidad Activo	Periodo 2014	Resultado	Periodo 2013	Resultado
Utilidad Antes de Int. E Impuestc	S/. 476,877	1.18	S/. 269,378	0.77
Activo Total	S/. 403,000		S/. 350,000	

Fuente: Elaboración propia

La Utilidad Activo nos indica la eficiencia en el uso de los activos de la empresa, comparando los dos años podemos decir que ha tenido un crecimiento significativo en 2013 y 2014 llevando de forma empírica los costos de exportación y que se han utilizado muy bien dichos activos de la empresa.

Tabla N° 31
Utilidad activo aplicando la simulación 1

DATOS SIMULACIÓN				
Utilidad Activo	Periodo 2014	Resultado	Periodo 2013	Resultado
Utilidad Antes de Int. E Impuestos	S/. 545,640	1.35	S/. 304,388	0.87
Activo Total	S/. 403,000		S/. 350,000	

Fuente: Elaboración propia

En la simulación este ratio se comporta mejor, ya que indica la eficiencia en el uso de los activos de la empresa “Café del norte S.A.C”, y con los costos de exportación se han obtenido mejores resultados porque de la forma empírica no se han manejado eficientemente los activos. Es por ello el aumento de este ratio.

4.1.35 Margen neto de utilidad

Tabla N° 32
Margen neto de utilidad datos de la empresa 1

DATOS DE LA EMPRESA				
Margen Neto de Utilidad	Periodo 2014	Resultado	Periodo 2013	Resultado
Utilidad Neta	S/. 333,814	0.14	S/. 188,564	0.13
Ventas Netas	S/. 2,356,200		S/. 1,474,980	

Fuente: Elaboración propia

Margen Neto de Utilidad relaciona la utilidad liquida con el nivel de ventas netas, es este ratio podemos observar que solo se mantiene la utilidad liquida con el nivel de ventas.

Tabla N° 33
Margen neto de utilidad aplicando la simulación 1

DATOS SIMULACIÓN				
Margen Neto de Utilidad	Periodo 2014	Resultado	Periodo 2013	Resultado
Utilidad Neta	S/. 545,640	0.23	S/. 304,388	0.21
Ventas Netas	S/. 2,356,200		S/. 1,474,980	

Fuente: Elaboración propia

Se observa que las ventas de la empresa para el año 2013 y 2014 generaron el 0.21% y el 0.23% de utilidad respectivamente, conllevando a un incremento en la utilidad. Adicionalmente la simulación hecha a la empresa es favorable a pesar del aumento en los costos de venta y en los gastos de administración y ventas, las ventas crecieron lo suficiente para asumir dicho aumento,

4.1.36 Utilidad venta

Tabla N° 34
Utilidad ventas datos de la empresa 1

DATOS DE LA EMPRESA				
Utilidad Ventas	Periodo 2014	Resultado	Periodo 2013	Resultado
Utilidad Bruta	S/. 598,618	25.4%	S/. 390,518	26.5%
Ventas	S/. 2,356,200		S/. 1,474,980	

Fuente: Elaboración propia

Utilidad ventas este ratio nos expresa la utilidad obtenida por la empresa por cada unidad de venas que se ha realizado, con el respetivo análisis que hemos realizado observamos que hay un alza favorable de este ratio entre el 2013 y 2014 lo cual indica que se está generando más utilidad por cada unidad vendida.

Tabla N° 35
Utilidad ventas aplicando la simulación 1

DATOS SIMULACIÓN				
Utilidad Ventas	Periodo 2014	Resultado	Periodo 2013	Resultado
Utilidad Bruta	S/. 669,669	28.4%	S/. 422,281	28.6%
Ventas	S/. 2,356,200		S/. 1,474,980	

Fuente: Elaboración propia

De lo anterior podemos inferir que para el año 2013 y 2014, aplicando la simulación la utilidad bruta obtenida después de restas los costos de ventas fueron del 28.6% y 28.4% respectivamente, por cual observamos que existe un

leve aumento para este periodo, donde el costos de venta aumento por el hecho de incrementarse las ventas.

4.1.37 Apalancamiento financiero

Tabla N° 36

Apalancamiento Financiero datos de la empresa 1

DATOS DE LA EMPRESA				
Apalancamiento Financiero	Periodo 2014	Resultado	Periodo 2013	Resultado
ROE	S/. 1.077	1.30	S/. 0.725	1.35
ROA	S/. 0.828		S/. 0.539	

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 37

Apalancamiento financiero aplicando la simulación 1

DATOS SIMULACIÓN				
Apalancamiento Financiero	Periodo 2014	Resultado	Periodo 2013	Resultado
ROE	S/. 1.760	1.30	S/. 1.171	1.35
ROA	S/. 1.354		S/. 0.870	

Fuente: Elaboración propia

Apalancamiento financiero ambos indicadores representan rentabilidad y proporcionan mucha información sobre el uso que se está haciendo de todos los activos y de los fondos propios, respectivamente. En este caso se está la tendencia, se está aminorando. La rentabilidad conseguida por la Compañía, no ha podido ser mantenida a la fecha del cierre.

4.2 **Discusión**

En la presente tesis se investigó los costos de exportación y como están distribuidos en sus áreas correspondientes, también se estudió la rentabilidad para ver si el nuevo enfoque de costos es el adecuado y si se está obteniendo mejores resultados.

De acuerdo con los resultados obtenidos en esta investigación, en el análisis de la estructura de los costos de exportación utilizados durante los periodos 2013 y 2014 se pudo observar que los costos de exportación no están distribuidos de la mejor manera, con las entrevista que se aplicó a los responsables directos de la empresa “Café del norte S.A.C” Gerente General, jefa administrativa y contador que para el momento de la venta solo se toman de manera empírica los costos de venta y el costo de exportación no se analiza más afondo y no se tiene el valor exacto por unidad vendida, en lo que se refiere a la distribución de sus gastos de venta y gastos de administración se asignan sin tener en cuenta las respectivas actividades de cada trabajador en sus respectivas áreas para poder asignar a que gasto corresponde, no se detalla, y no se evalúan en la forma corresponde, no cuenta con una buena gestión de costos de exportación, lo que no permite que los encargados de la empresa tengan certeza de sus verdaderos costos y les pueda ayudar con una mejor toma de decisiones en cuanto a su precio de venta.

Cuando se realizó la propuesta de mejoramiento en el costeo del proceso de exportación para la empresa “Café del norte S.A.C”, se observa que los gastos de venta, gastos administrativos están mejor estructurados, ya que en los gastos empíricos no se registraban los sueldos de gerente general y jefa administrativa bien distribuidos solo se registraba el sueldo completo para gasto de venta en este nuevo enfoque se distribuye en gastos de ventas y administrativos por que los dos empleados están comprometidos con el área de compra, ventas y exportación, también se consideran en los gastos de ventas los envíos de pre

muestra de café a EE.UU y muestra de café definitiva EE.UU, estos gastos son variables ya que cuando hay más ventas disminuye y cuando hay menos ventas aumenta. Así mismo en los costos de acopio en el año 2013 y 2014 tenemos la desestiba de café por quintales de 55.2 KG, sacos cosecheros, estiba de café pergamino al transporte hacia la planta y el costo del almacenero que es el único costo que se tiene constante solo varía con las compras, cuando más compra su costo unitario disminuye y cuando hay menos compras su costo unitario aumenta lo que no sucede con los demás costos, sus costos unitarios son fijos pero varían cuando las compras aumentan en el total en soles.

Este proceso de producción tiene costos de flete a planta S/. 120 TN) y el proceso de secado del café este ingresa con 69 KG por quintal, es decir en el año 2014 ingresaron 5057 quintales con un peso de 55.2 Kg multiplicándolo en kilogramos vendría hacer 279,146 kg, ha este total se divide por 69 kg para que de esta manera entre al secado 4045 quintales con peso de 69kg por quintal, para el costo de secado se divide 279146/46kg y se obtiene 6068 quintales a 46kg cada quintal con un costo fijo de S/. 9.50 y costo por kg de S/. 0.21 con un total de S/. 57,649.8. este mismo proceso sucede en el 2013.

En el proceso de pilado el café entra en quintales 69kg cada uno que vendrían hacer en el 2014 4046 quintales, en este proceso el café es sufre la obtención de subproducto del pilado, es un café que no sirve para la exportación, el cual si es vendido en el mercado nacional y se obtiene un ingresos que ayuda a disminuir el costo de venta, en este proceso también tiene un costo de S/. 9.8 por quintal de 69 kg por quintal. Este mismo proceso sucede en el 2013.

En el resultado de pilado se obtiene como resultado 2418 quintales con un peso de 69 kg, ya embalados en sacos de yute listos para su exportación. Después de este proceso vienen los costos incurridos para la exportación todos los costos varían de acuerdo a las ventas si aumentan las ventas aumentan los costos

unitarios y disminuyen las ventas aumentan los costos, en el único costo unitario que no sucede esto es el costo de sacos de yute, ya que es costo fijo.

En la simulación de la propuesta del mejoramiento del proceso de exportación, observamos que los costos de ventas de la empresa y la simulación tienen una diferencia mínima de costos, pero se le ha incorporado el costo del sub producto al costo de ventas, (Costo de ventas – subproducto), el subproducto es un ingreso pero este ingreso ayuda a reducir el costo de ventas de la empresa, en los gastos de ventas y gastos administrativos cuadro N° 21 podemos observar que los gastos han sufrido cambios con el nuevo enfoque que se le ha dado a los costos y gastos de la empresa. Esta simulación es más beneficiosa para la empresa porque con el nuevo sistema de costeo la empresa tiene muchas mejoras como la reducción de su costo de venta por el sub producto que se ha vendido dentro del mercado nacional lo cual ha generado un ingreso, se tiene una mejor distribución de los gastos de ventas y gastos administrativos de la forma y manera que corresponde, este mejor enfoque le brinda a la empresa “Café del norte S.A.C” una mejor comodidad para la toma de decisiones tanto internamente como externamente, le ayudará a tener en cuenta sus costo de compra y costos de exportación del café.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Hablar de la actividad cafetalera en Perú, es hablar de una de las actividades más importantes para la economía peruana. Tan grande es la importancia a lo largo de los últimos años llegando al grado que el café es el principal producto de exportación agrícola junto a los espárragos y representa cerca de la mitad de las exportaciones agropecuarias y alrededor del 5% del total de las exportaciones peruanas.

A lo largo de la investigación se analizó todos los costos que se incurren para llegar al costo de exportación, la empresa que tiene como objetivo la exportación de café, de acuerdo al diagnóstico realizado se observó que la misma no posee una estructura de costos, acorde a las necesidades y respectivas características de la empresa, que le proporcione la información más adecuada con los costos de exportación, a esto se suma el inadecuado manejo y funcionamiento de la misma que al momento de tomar decisiones estas no van hacer las más oportunas y relevantes para la empresa.

Se han analizado las características estructurales de la empresa organizativas y gerenciales, la investigación que se realizó ha puesto de manifiesto una serie de variables que en su mayor y menor grado tienden a influir en el resultado de la empresa. Podemos manifestar que los costos empíricos de la empresa no son los más relevantes, ya que no están distribuidos como corresponden, no están bien estructurados de acuerdo al área que le corresponde de igual manera los gastos de ventas y gastos administrativos.

El mejor control de costos de exportación que se propone para la empresa, que nos permita recoger, registra y reportar toda la información relacionada con los costos de exportación de la empresa, de que no ayude con el cumplimiento de

los objetivos de la empresa, los cuales se encuentran dirigidos a ser de ayuda en las decisiones que debe adoptar la gerencia general, en lo que se refiere a la planeación y control de los costos, como también guiar en las decisiones de los precios, estrategias de los producto y determinación de utilidades.

La empresa con el nuevo enfoque de los costos de exportación pasó de un sistema costos empírico a uno totalmente eficiente con la metodología de los costos de exportación, como la incorporación de costos conjuntos que le dan otro tratamiento a los costos de ventas, la simulación nos permite ver la realidad de la empresa, llevando a tomar decisiones equivocadas especialmente en la asignación del precio de café.

El análisis financiero demostró que con el nuevo enfoque de costos de exportación, la empresa tiene mejor rendimiento de sus activos en comparación con los costos empíricos para generar ingresos y mejorar su rentabilidad, ya que si comparamos con los años anteriores en el 2013 tiene un 11.5% más de ingresos y 2014 hay 12.60% de ingresos con los costos empíricos y gastos mal distribuidos vemos un cambio significativo dentro de los estados financieros (estado de resultados).

La investigación les permite a los encargados de la empresa identificar la información necesaria de los costos para que lo utilicen en la evaluación de la gestión interna de la empresa. Es conveniente señalar, que el nuevo enfoque de costos de exportación diseñado como propósito final para la empresa “Café del norte S.A.C” tiene una incidencia significativa en la rentabilidad de la empresa, ya que al aplicar la simulación de los costos de exportación encontramos un margen de rentabilidad más alto que el anterior conteo empírico, estos costos exactos permite que se desarrollen estrategias que sirvan de mucha ayuda en alcanzar ventajas competitivas dentro del mercado que se puedan mantener.

En el punto de equilibrio se emplea como un criterio en búsqueda de volúmenes de venta, que den como resultado utilidades igual a cero, en este caso la empresa “Café del norte SAC”, tiene un punto de equilibrio de 311.2 unidades en el periodo 2014 y 294.9 unidades en el periodo 2013, esto quiere decir que a partir de estos montos se empezara a tener utilidades por lo que debemos de tenerlos muy presentes como una meta mínima, se debe de utilizar el punto de equilibrio como una herramienta más que ayude a administrar y obtener mejores rendimientos.

5.2 Recomendaciones

Se requiere un mejor manejo y distribución de la parte de gastos de ventas y gastos administrativos, para la mejor distribución y saber con exactitud sus gastos incurridos en la exportación, respecto a sus costos se deben estructurar y no agrupar porque hay gastos de venta que no son costos de exportación.

Es de mucha ayuda tener un sistema de costos de exportación detallado que va a permitir tener un mejor panorama de las áreas y costos incurridos en cada una de ellas, son por estos motivos que implemente completamente el nuevo sistema de costos para la empresa, para así tener mejores resultados.

Se requiere para la empresa “Café del norte S.A.C” que sus costos de exportación se implementen, se tenga en cuenta también el costeo de secado y pilado, ya que de estos procesos se obtiene el subproducto que es utilizado con una disminución del costo de venta.

Se recomienda a la empresa “Café del norte S.A.C” que implemente su sistema de costos, para que permita obtener cambios en los estados de resultados de la empresa para que la rentabilidad sea más favorable para la empresa y sus inversionistas.

Es de suma importancia el punto de equilibrio, por lo que nos permite tener un mejor control de nuestro producto exportado, obtener a tiempo real el número de unidades a tener en cuenta para obtener los mejores resultados en la toma de decisiones.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- Alfonso, S.; María, D. y Torres, C. (2008). *Contabilización de Costos*. Editor Instituto Pacifico SAC.
- Alfonso, S.; Luis, C. y Solórzano. (2007). *Contabilización de Costos de Importación y Exportación*. Editor Instituto Pacifico SAC.
- Alfonso, S.; María, D. y Torres, C. (2008). *Tratado de contabilidad de costos*. Primera Edición: Editorial Pacifico
- Antonio, S. y Graciela, B. (2004). *Gestión de calidad en las PYMES Agroalimentarias*: Editora de la UPV.
- Castellanos, R. (2009). *Manual de Gestión y del transporte y distribución de mercaderías*. Barranquilla: Ediciones Uninorte.
- Charles, T.; Gary, L. y William, O. (2006). *Contabilidad administrativa*. México: Decimotercera edición. Editor Javier Reyes Martínez.
- Hansen Don, R. y Maryanne, M. (2003). *Administración de Costos Contabilidad y control*. Tercera edición. Editor Thomson Learning.
- Henry, R. y Mitchell H. (2000). *Conceptos básicos de Contabilidad de Costos*. México. Décima octava reimpresión: Editor Grupo patria cultural.
- Hernández, F. y Baptista. (1991). *Metodología de la investigación McGraw-Hill*, México.
- Hernán, P. (2012). *Fundamentos de Costos*. Editor Alfaomega: Grupo Editor S.A.
- Juan, G. (2001). *Contabilidad de Costos*. México: Segunda edición. Editor McGRAW-WILL/INTERAMERICANA EDITORES S.A.

- Kerlinger, F. (1981). *Enfoque conceptual de la Investigación del Comportamiento*. México: Primera Edición. Interamericana.
- Lamb, C.; Hair, J. y McDaniel, C. (2006) «*Marketing*»: Octava Edición, International Thomson Editores.
- Lam, F. (2006). *Cómo calcular los costos de exportación de productos agrícolas / Frank Lam. – Miami, Fl: IICA. Dirección de Desarrollo de los Agronegocios, 2006.32 p. ; 15x22 cm. – (Serie de Agro negocios. Cuadernos para la Exportación / IICA, ISSN 1817-603 ; no. 06)*
- Mario, A. (2008). *Estados financieros- formulación, análisis e interpretación conforme a las NIIFS y al PCGE*: Editor instituto pacífico.
- Mario, A. (2008). *Elaboración, análisis e interpretación de estados financieros – diagnostico empresarial*.
- Oriol, A. (2003). *Análisis de estados financieros fundamentos y aplicaciones con casos y ejercicios resueltos y cuestionarios de autoevaluación*. Séptima edición: Editor Gestion 2002.
- Ronnie, V. y Sabine, M. (1994). *La definición de sostenibilidad, las variables principales y bases para establecer indicadores*.
- Raúl, B. (2005). *Análisis y evaluación de proyectos de inversión*. México: 2^a ed.
- Ralph, S.; Polimeni, J. y Fabozzi, A. (1997). *Contabilidad de Costos*. Colombia: Tercera Edición. Editora Martha Edna Suárez R. D.C.
- Ricardo, A. (2007). *Sistema de costos, Un proceso para su implementación*. Primera edición.
- Santos, A. (1997). *Contabilidad de Costos – Enfoque Peruano internacional*. Primera edición: Editor imprenta unión de la universidad peruana unión.

Sánchez, J. (2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*. Recuperado de :
[Http://www. 5campus.com/lección/anarenta](http://www.5campus.com/lección/anarenta). Consulta: Junio del 2014.
1 p.m.

Tamayo, T. (2003). *El proceso de la investigación científica*. Cuarta edición:
Editora LIMUSA S.A.

VII ANEXOS



UNIVERSIDAD CATOLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO ESCUELA DE CONTABILIDAD GUI DE ENTREVISTA

Objetivo.

Estimado funcionario reciba nuestro más grato y cordial saludo, la presente Entrevista es para obtener información referente al uso de los costos de exportación utilizadas por la empresa y de qué manera esta incide en la Rentabilidad de la empresa.

1. Nombre:.....
2. Edad:.....Sexo:.....
3. Lugar de nacimiento:.....
4. Grado:.....Titulo:.....
5. Lugar y fecha de entrevista:.....
6. Entrevistador:.....

COSTOS DE EXPORTACIÓN

7. ¿Utiliza sistema de Costos de exportación de la empresa? ¿Por qué?
8. ¿Qué tipo de costos utiliza en el proceso de exportación de la empresa? ¿Qué permite lograr los costos del proceso de exportación en la empresa?
9. ¿Utiliza la información obtenida de los costos del proceso de exportación y de qué manera incide en la rentabilidad de la empresa?

RENTABILIDAD

10. ¿Cuál es la rentabilidad de la empresa?
11. ¿La rentabilidad de la empresa, suele estar acorde con los costos del proceso de exportación?
12. ¿Usted cree que es importante el uso de un sistema de Costos de exportación para la empresa y para saber cómo esta incide en su rentabilidad?